

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

POSITION

FROM PIANIST

TO MASTER OF FOREIGN EXCHANGE

Derek Han

头寸

从华裔钢琴家到外汇交易大师

[美] Derek Han (韩祖平) [中] 冀勇庆 / 著

国际文化出版公司

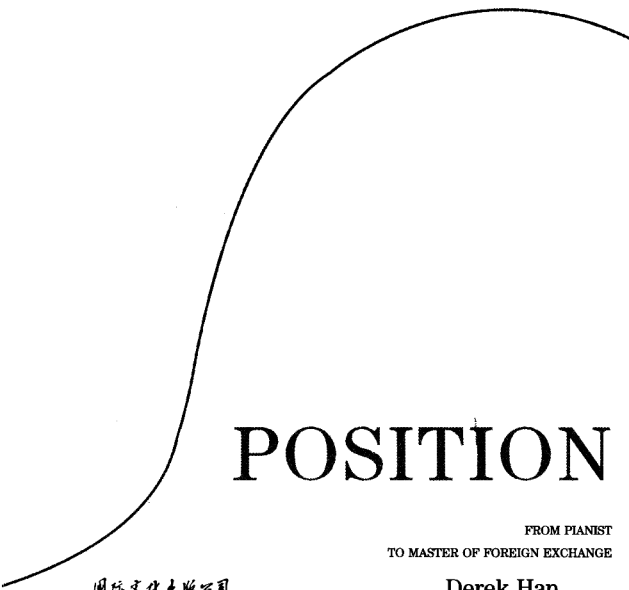
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和



头 寸

从华裔钢琴家到外汇交易大师

[美] Derek Han(韩祖平) [中] 冀勇庆



POSITION

FROM PIANIST
TO MASTER OF FOREIGN EXCHANGE

国际文化出版公司

Derek Han

图书在版编目 (CIP) 数据

头寸/[美]Derek Han (韩祖平) [中]冀勇庆著. —北京: 国际文化出版公司, 2010.8

ISBN 978-7-5125-0048-8

I. ①头… II. ①D…②冀… III. ①韩祖平—传记 IV. ①K837.125.34

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 098711 号

著作权登记号 图字: 01-2010-3848 号

头 寸——从华裔钢琴家到外汇交易大师

作 者 [美]Derek Han (韩祖平) [中]冀勇庆

责任编辑 戴 捷

特约编辑 马志燕 谢玲艳 郭建霞

出版发行 国际文化出版公司

经 销 全国新华书店

印 刷 北京同文印刷有限责任公司

开 本 700mm×1000mm 16 开

16.5 印张 180 千字

版 次 2010 年 8 月第 1 版

2010 年 8 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-5125-0048-8

定 价 38.00 元

国际文化出版公司

北京朝阳区东土城乙 9 号 邮编: 100013

总编室: (010) 64270995 传真: (010) 64271499

销售热线: (010) 64271187 64279032

传真: (010) 84257656

E-mail: icpc@95777.sina.net

<http://www.sinoread.com>

目 录

C o n t e n t s

001 序 言 投资是一种生活方式

005 自 序 建立你人生的头寸

009 第一章 五线谱开始的人生头寸

- 1|我可爱的中国父母
 - 2|我要做最伟大的钢琴家
 - 3|为曼德拉演奏
 - 4|三场有趣的音乐会
 - 5|改变命运的演出
-

053 第二章 规则决定命运

- 1|理财第一课
- 2|家族企业的暗战
- 3|一堂价值 3100 亿里拉的商业启蒙课
- 4|找准需求就是找准市场 (房地产)

077 第三章 建立我的资本头寸

- 1| 做规则的制定者
 - 2| 品格是最重要的商业因素
 - 3| 为什么钢琴家不可以是银行家？
 - 4| 拒绝也是一种品德
-

103 第四章 一个风险投资行业的外行人

- 1| 舞台是最好的老师
 - 2| 人是商业成功的最重要因素
 - 3| 我的新生活
-

129 第五章 头寸正确才有丰硕的成果

- 1| 你记得住超市里各种商品的价格吗？
- 2| 在外汇市场上，一定要忘记过去
- 3| 趋势下永不动摇
- 4| 比索罗斯更早见到收益

- 5| 旁观香港狙击战
- 6| 不知道新西兰，照样赚新元的钱
- 7| 避险也是财富的增长方式
- 8| 司机告诉你的经济秘密
- 9| 如何在 3 小时内赚 100 万欧元
- 10| 我的外汇交易原则

175 第六章 外汇的江湖

- 1| 行情焦虑症
- 2| 靠自己而不是你的外汇交易员
- 3| 尔虞我诈的外汇江湖
- 4| 不可信任的上市公司

201 第七章 我的人生新头寸

- 1| 正在崛起的人民币
- 2| 外汇交易市场上的暗战

3| 人生无处不相逢

4| 共同感知亚洲心跳

5| 要投资中国，一定要先了解中国人

6| 令人震惊的中国效率

7| 管理好你的时间

241 第八章 历史性的一天

251 后 记

序言 投资是一种生活方式

巴曙松

(国务院发展研究中心金融研究所副所长、博士生导师)

(中国银行业协会首席经济学家)

从事金融交易者，没有不知道“头寸”这个词的，而从来源看，这是一个充满了中国色彩和中国金融文化特征的金融词汇，它来自于金融活动，同时也与中国人的日常生活密切互动。

从来源看，头寸来源于中国的金融交易，用于日常支付的“袁大头”，10个袁大头摆起来刚好是1寸，因此叫“头寸”，与通常翻译的“部位 (position)”相比，中国人看到“头寸”会觉得更亲切。

同时，中文里的“头寸”也紧密地与日常生活结合在一起，似乎暗示着金融活动从来与日常的生活紧密相联。例如，做决定要考虑一个人的具体情况，被说成是“要配合着一个人的头寸来做”，一个人积累的资历不够，也会被说成是“头寸不够”。

实际上，金融活动之所以存在，也是人们生活所需带来的。人们

在生活中需要汇聚和分配资源，需要分散风险，需要便利清算与支付，也需要挖掘决策信息等，金融学就是围绕这些基本的问题分别在不同的领域展开的。金融学的智慧来自于日常的生活，而长期积累的常识和经验，也会增进我们对金融功能的理解。

在金融这个具有一定专业性的领域当中，“头寸”意味着一个投资者的判断、立场和眼光，本书作者韩祖平先生就是一位外汇交易界有影响的投资家，更有趣的是，韩先生还是一位知名的钢琴家。

常人难以想象，一个人拥有什么样的阅历和禀赋，才能驰骋音乐、金融两个截然不同的领域。毕竟，金融要求人更多的是理性的、现实的；而音乐需要投入情感，是感性的、浪漫的。他的经历，结合了理性与感性，专业与生活，正因如此，韩祖平先生的经历才让读者如此好奇，并为之着迷。我的一位在央企担任 CFO 的同学阅读该书之后，十分赞赏，极力推荐我一阅，并建议我为该书作序推荐。

《头寸》这本书详细介绍了韩祖平先生的成长经历。他出生于美国的知识分子家庭，从小生活在中华文化、欧美文化等多种文化的融汇中，现在更是长年奔波于美洲、欧洲、亚洲各地。他本人是一位职业钢琴家，但是外汇市场的变化非常敏感，因此，相比那些只经历了单种文化的投资者，韩祖平先生在外汇领域冲浪具有天然优势。同时，他从钢琴的艺术，以及日常生活中积累的体验与智慧，延伸到金融交易中，把投资自如地变为一种生活方式。这使得他不仅能在外汇市场上屡屡斩获，不仅可以在家族企业交易中获利，也使得他不断反思和总结，这种灵敏的总结和反思能力，我认为都与这种独特的文化背景和自身的勤奋努力密不可分。

我一直建议做金融研究的人，自己也做一点理财投资。我不相信

一个个人理财做得一塌糊涂的人，他的金融研究会做得很好；不相信一个把自己家里的财政搞得一塌糊涂的人，他出去讨论如何解决国家财政危机时，能够提出很好的方案。金融学是一门具有很强现实性的学科，站在旁边看的，终归还是个看客。这种适度的参与交易，也会在一定程度上影响我们的生活态度和生活方式。

韩祖平先生在外汇理论上的专业修养是业界高度认可的，尤其是在变幻莫测的国际时局中对汇率波动规律的把握上，更是有自己独到的嗅觉。

百年一遇的金融危机，在全球的共同努力下，目前已经度过了最为艰难的时期。但金融危机所引发的某些主权债务危机，在欧洲引发的震荡仍然非常剧烈。从趋势来看，以中国为代表的新兴市场的崛起已经是一个日益明显的趋势。韩祖平先生作为专长欧洲货币交易的投资者，早在数年前就预见到全球金融格局可能发生的重大变化，及时将部分业务转移到中国，并剥离了美国和欧洲的业务，转向亚洲和中国，这种灵敏的嗅觉值得所有投身于投资行业的人借鉴。

在本书中，韩祖平先生对人民币的发展趋势也有自己的认识。目前，人民币的全球影响力正在逐渐提高，对全球经济也日益发挥出越来越重要的影响。2009年以来，人民币在现实需求的推动下，国际化进程开始起步。虽然就目前来看，人民币国际化还处于“周边化”的初级阶段，流通范围主要只限于周边国家和地区；从国际货币功能的维度来看，人民币作为国际投资货币的地位还难以确立，也还远不是被世界广为接受的储备货币。但从长远来看，人民币国际化是不可阻挡的发展趋势。在现有的国际货币体系中，欧元和美元两种主要货币因为债务危机等大幅波动，成为现有的国际货币体系动荡的“货币

锚”，客观上增强了国际金融市场对于币值稳定的货币的需求。因此，尽管人民币国际化可能会遇到这样那样的困难，但是在当前的金融动荡环境下，美元和欧元的动荡为人民币的区域化和国际化推进提供了一个好的环境。鉴于多年的外汇交易经验，韩祖平先生对金融世界的这些发展动向都做了有远见的把握，并据此调整自己的投资策略。这些宝贵经验对于金融界应对可能的复杂金融新局面也有弥足珍贵的价值。

对于一位知名的钢琴家和金融专业人士，本书作者对“头寸”这一专业概念的演绎，从专业领域到生活，从商业决策到国际格局，读来都轻松而有趣味。韩祖平先生同时成功跨越艺术和金融活动的人生，源于他很早就建立了正确的人生头寸。或许，我们每一个人现在都需要去思考：我的人生头寸应当如何建立？

是为序。

2010年7月

于国务院发展研究中心金融研究所

自序 建立你人生的头寸

“德里克，你的头寸不够了！”在长达 20 多年的外汇交易生涯中，我最怕交易员说出这句话，因为它意味着我只有两个选择：要么追加资金保持住原有的头寸，要么被强行平仓。幸运的是，我只在当年刚开始做外汇交易时遇到过这种情况。

做过投资的人都知道，你能否获利，关键就在于建立的头寸是否正确。头寸 (Position) 也称为“头寸”，就是款项的意思，是金融界及商业界的流行用语。在写这本书之前，我特意查了一下：为什么英文中的单词 Position 被“演绎”成了中文的“头寸”。查到的解释让我恍然大悟：在近代中国，银行里用于日常支付的银元也就是通常所说的“袁大头”，10 个摞起来正好是 1 寸，因此“头寸”这个词就传播开来了。姑且不论这个出处的真伪，这个故事本身就挺有意思。

在金融市场上，不论是做证券、期货还是外汇，作为投资人始终都需要建立正确的头寸。比如我看涨美元看跌欧元，我就需要建立一个买进美元卖出欧元的头寸，至于最后能否获利，则取决于我对未来的判断。成功还是失败，有时候就在一念之间。

当您在分析基本面、技术面成熟以后，千万不要重仓，成熟的做手，也要少使用满仓，要严格控制头寸。我迄今为止在每次下单时都会在心里默念轻仓、轻仓、再轻仓。但赢利头寸可适度加仓，因为做反了也有回旋余地。如9次重仓赢利，1次做错，就完了；9次从1万赚到10万，如把10万再重仓操作，做反后一次毙命，10万没了，前9次也前功尽弃。输赢有时不在做错做对，完全在于头寸管理。

我做过银行，做过投资，也做过外汇；在金融市场上，我一直都在建立自己的头寸。幸运的是，总体而言，我的头寸方向正确——在外汇市场上我获利颇丰，甚至成为了全球外汇市场上数得着的个人成功投资者。

那么，如何建立正确的头寸？回顾自己已经走过的五十多年的生涯，我突然发现自己从来都不是职业的投资家。在成为这个角色之前，我只是一位有点名气的钢琴演奏家，获得过国际钢琴大赛的大奖，也有值得骄傲的事情，那就是曾给前南非总统纳尔逊·曼德拉这样的政要做过专场演出。直到现在我仍然还在演出，我的演奏技艺并没有因为做投资而下降和荒废。朋友们常开玩笑地对我说：在钢琴演奏家当中，你也许是最好的投资家；在所有的投资家当中，我自认为又是钢琴弹得最好的。在我身上，这两种看似有点风马牛不相及，且缺乏逻辑上关联的身份竟然有机地结合在了一起。

如何做到这种有机的结合呢？其实并不像人们想象的那样复杂，

相反很简单：我始终在建立自己人生的头寸，当发现自己有钢琴天赋的时候，我开始不断地提高演奏的技巧和水平，建立钢琴演奏的头寸；随后在发现自己对数字产生了浓厚兴趣时，又开始努力建立理财的头寸；再后来，当对外汇情有独钟、难舍难离的时候，又开始建立外汇知识的头寸……总是不断地尝试去学习，去做新的事情，在不断失误和成功的同时，及时调整自己，最后找到适合自己的正确方向，建立好这方面的头寸。在这个学习、尝试、失误与成功的整个过程中，我的思考非常直接而且简单：我并不需要把自己变成整天埋头于故纸堆的“金融理论家”，只需要信赖自己的常识去做判断，基于常识去行动，从行动中再努力获得更多的常识，最后从更多的常识中获得不间断的丰厚收获。从这些年的投资实践来看，我的“头寸”理念还是挺成功的，它也验证了一个道理：其实每个人都可以成为优秀的投资者，许多事情并不像想象中的那么难，只要你具备常识和判断能力，不盲从所谓的权威，冷静并理智地思考，你就有成功的可能。

今天，现实明白无误地告诉我，无论还有多少不尽如人意的地方，但中国的崛起已经不可阻挡。因此，从2008年开始，我已经将更多的时间和精力从欧美市场转移到了中国。现在，我在中国做风险投资，做私募基金，未来也许还会做人民币的外汇交易，如果政策允许的话。换言之，作为一个美籍华人，我已经开始建立自己的“中国头寸”。

几乎每个月我都会来中国，跟很多中国朋友打交道。在不断的交往和交谈当中，我发现很多中国朋友对于投资尤其是外汇投资不太了解。当然，这还不是最重要的，更重要的是他们往往不知道如何建立自己人生的头寸。为此，我蓝橡的同事们建议我写一本书来阐述自己的人生哲学，同时也告诉大家到底如何投资外汇。其实，这不是一本

教科书，你从中学不到任何的理论知识，但是如果你读完这本书之后，能够建立起一种正确的人生头寸观，对你自己的个人生涯做个更好的规划的话，我想我的目的也就达到了。

我想告诉我的中国朋友们的是：身处一个拥有 5000 年璀璨文化和历史，当今又成为举世最有发展前景的国度，只要能够建立正确的人生头寸，好好把握住现在和未来，你们一定会比我更成功。用行动来报效自己的祖国，胜过千言万语的承诺！

最后，我还要把感激之情献给我温柔而美丽的妻子依丽娜·德拉拉和我的孩子们。正是他们多年来对我默默无闻的支持、帮助和理解，才使我有这么多的时间在全球奔波，建立自己人生的头寸，才有这么多的时间做自己认为应该做的有意义的事情，也才有了这本书的诞生。

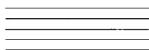
韩祖平

2010 年 7 月于伦敦

第一章

五线谱开始的人生头寸

头寸——从华裔钢琴家到
外 汇 交 易 大 师
P O S I T I O N



| 1 | 我可爱的中国父母 |

我出生在美国，在美国长大，后来又去了意大利、瑞士、英国等很多国家，可以说是周游列国，成了一个不折不扣的“地球人”。虽然小时候我并没有去过中国，但因为父母是中国人，这种血缘关系，或者说是遗传基因，使我觉得自己是一个十足的中国人，而且这种感觉在我到中国之前就有了。严格意义上来说，我是中国人常说的“ABC”或者“黄皮香蕉”，也就是美国的第二代华人。

1947年，在浩瀚的太平洋上，一艘轮船披波斩浪，它离开正处于内战中的上海，驶向遥远的太平洋彼岸——美利坚合众国。甲板上，一位年轻的大学生正凝视着前方：放眼望去，海天一色，波光粼粼，令人悠然神往。海鸥围着轮船盘旋，不时有几只调皮的鱼儿跃出水面。年轻人的思绪在天地间自由飞翔，眼中有少许的担忧，但更多的是对未来的美好憧憬与期待。

这年轻人就是我的父亲。两年之后的 1949 年，我的母亲也远渡重洋来到了美国留学。

我的父亲出生于上海，母亲出生于北京，他们在国内都受到了良好的教育。在国内完成大学学业之后，两人先后选择了来美国深造。在美国俄亥俄州立大学读博士的时候，他们相遇，相知，相爱。完成学业之后，他们结了婚，婚后不久就搬到了俄亥俄州的首府哥伦布（Columbus）居住。

哥伦布是一座美丽的内陆城市，风景优美，远离喧嚣的大都市。据说它原来的名字叫富兰克林顿（Franklinton）。200 多年以前的 1803 年，当俄亥俄州正式成立的时候，州府还没有设立。1812 年，富兰克林顿的居民们提出，他们自愿提供 4800 平方公里的土地和 5 万美金建立州议会大厦，条件是州政府要建在他们这里。就这样，在赛欧托河（Scioto River）的对岸诞生了这座美丽的小城——哥伦布。

虽然已经到美国多年了，可我的父母仍然保留着很多中国人的生活习惯和传统文化。比如，他们喜欢自己做饭，我妈妈做得一手地道、好吃的中国菜，可以很专业地烹饪上海菜和北京菜。她是个非常为家庭和孩子付出的母亲，对子女管教很严，总是要求我们几个孩子在学业上刻苦努力，同时以中国式的礼貌来待人接物。她的严格管教，加上我们的一些天资和不断努力，我和弟弟都是前后跳级三次，并在 14 岁入读大学：我去了美国著名的茱莉亚音乐学院，弟弟去了普林斯顿大学。在我童年和少年的记忆中，妈妈每天总是在厨房忙碌着，给我们换着口味做各式的饭菜，直到今天我走遍世界，品尝了各种美味佳肴，可依然认为世界上最好吃的还是妈妈做的饭菜。她尽管每天忙碌于厨房，但对孩子的教育还是兼顾得很好，常常是边做饭边监督我们几个

的学习和我的练琴，间或提醒：这个音符弹错了，重来！

与妈妈的勤劳忙碌相比，我爸爸比较好静。他喜欢练习书法，还曾经专门跑到唐人街买来了整套的笔墨纸砚，也就是中国人常说的文房四宝。工作之余兴之所至，他就铺开宣纸，自己磨墨，挥毫潇洒一番，自我欣赏，有的时候可以说是自我陶醉。每当这个时候，妈妈就会站在一旁，一边看着一边发表议论：“你这个笔画写得不好”“哎，这个字看起来怎么有点不对劲”，等等。

当然，父母给我们留下最多的就是中国人那种努力工作、诚实、坦白的传统美德。父母经常告诫我们，一定要努力学习和工作，踏踏实实做人，谦虚谨慎，不要骄傲，我一直都把这些铭记在心。

后来，父亲担任了俄亥俄大学的教授，他每天的工作很忙，在家的時候話也不多，即使吃飯的時候也會把自己的課題放在旁邊，邊吃飯邊演算公式。我母親也拿到了化學博士學位，但是在姐姐出生之後，她為了更好地照看家庭，就再也沒有出去工作過。後來，又添了我和弟弟，家裡逐漸熱鬧了起來。

由於父母的原因，我一直覺得自己離中國很近。在家庭父母一般都是用中文交流，當他們發現我和姐姐能夠听懂一些普通話後，說一些體己話的時候就改用上海話。但漸漸地，我和姐姐又能夠听懂一點上海話了，只是我們始終裝作一句都聽不懂的樣子，讓父母有一個兩人世界。當然，我們幾個小孩子間還是多用英語交流。

在我有了自己的孩子後，中國文化對他們這一代也還是有著潛移默化的影響。記得當年我和前妻生的一對兒女都在紐約的一家私立中學讀書，有一天接孩子的时候，學校的老師主動過來同我講：“你的兩個孩子有很大不同。你的兒子身上更多表現出來的是意大利人的性

格，只有很少一部分中国人的性格；你的女儿则正好相反，更多的是中国人的性格，意大利方面的就体现不多。”巧合的很，我的第二任妻子也是意大利人，而我们结婚后生的两个儿子，也是老大身上有更多像他妈妈的那种意大利特征，较少我这个爸爸身上的中国特征；小儿子就更多地继承了我身上的中国特征，意大利特征则表现不多。至今我也没有搞清这到底是怎么回事，可能还是与基因有关联吧？

让我至今感到遗憾的是，虽然我能够熟练地使用英语、法语、意大利语、德语等多国语言进行读写，但我的中文水平却一直徘徊不前。其实，上中学时，我对学好中文还是很有信心的，但后来有一件事情挫伤了我学中文的积极性。那是有一天，我和父母一起到一家中餐馆吃饭，点菜时，妈妈负责点菜，爸爸负责记录菜名，妈妈最后审阅。妈妈和爸爸对某个字的写法产生了争论，谁也不能说服谁，这时侍者走了过来，对他们说：“你们说的都不对！”接着一笔一划地示范应该是怎么样的。年幼的我和姐姐坐在一边，目睹了这一幕，觉得：中文实在太难了！我们的父母来自中国，在中国完成了大学教育，又在美国取得了博士学位，如今尚且不能写对汉字，那对我们这些 ABC 来讲，学会中文就近乎不可能了。再加上父母一直以来没有强迫我们学习中文，所以我们姐弟三个至今中文就都不怎么灵光。在逐渐长大懂事后，特别是今天开始频繁往来于中国的时候，我才觉得作为中国人却不会中文是莫大的遗憾。

我与中国的亲密接触开始于 1979 年。那一年，我跟着父母第一次回到了中国，当时的第一印象是：中国竟然有那么多的人口！我们来到上海，走在外滩和南京路上，我惊奇地发现自己竟然能够听懂上海话，这让我欣喜万分，激动不已！参观完上海，我们随后又去西安看

了兵马俑。而最后一站是北京——我妈妈的家乡。当我站在广阔的天安门广场上，虽然是平生第一次来到这里，心底却情不自禁涌上了一股久违的亲切感。这里是我父母的家乡，他们生于斯，长于斯。虽然已经离开了几十年，可是这里仍然是他们的家，就像《飘》当中的女主角斯佳丽，只要回到塔拉庄园就能找回心中的安宁。作为中国人的后代，我有种预感，预感自己的将来也会和父母曾经的一样，与中国紧紧地联系在一起。

说老实话，那时候的中国，刚刚在邓小平先生的领导下打开国门，开始改革开放，整体上还是比较落后的。但随着改革的深入，中国整体的发展步伐已经大踏步地提高和加速，在随后的 30 年时间里，中国已经取得了令全世界感到震惊的骄人成绩。相比之下，美国则显得有些固步自封，停滞不前了。

从那时起，我对中国就着了迷，中国的书籍、历史、文化、新闻，从过去到现在，无一不是我深感兴趣的。冥冥之中我感觉到，虽然我去过很多国家和地方，虽然我会说很多国家的语言，但是只有中国才是我的根，我力量的源泉。无数次停留在其他国家，静静地看着窗外的景色时，我心中都会涌起一种想回家、回中国的冲动；而每当我走下飞机舷梯，接触到中国土地的那一瞬间，心中都会有一种难以抑制的激动。

从 2008 年起，我回中国的次数明显增多，有的时候一个月内有两到三次。

我的父母更是如此。如今，他们都已经 80 多岁白发苍苍的老人了，当初搬到阳光灿烂的加州，也是为了离自己的祖国更近一点吧。虽然已经是迟暮老人，但他们仍然坚持每年都回中国看一看，走一走。

在我父母的影响之下，我弟弟对中国也产生了莫大的兴趣。他是一位软件工程师，开始在美国硅谷工作，后来加入了苹果公司。这几年，因为苹果公司开始快速拓展在中国的业务，需要软件支持人员，他就主动要求到中国工作。现在，弟弟住在上海，大部分的工作时间都是在苹果位于上海和深圳两地的技术支持中心跑动。从2009年开始，苹果大热的iPhone也正式进入了中国市场，他开始负责苹果网上商店（Apple Store）的技术支持工作，比以前要忙得多了。虽然我也经常来中国，但是由于兄弟俩各忙各的，双方也很难见上个面。

说老实话，弟弟从小就有些和我较劲，不是因为我比他富有，而是因为我的父母从小到大好像都有那么一点点偏心，他们好像更加喜欢我，对我的学习也更加上心一些。这种“偏心”甚至延伸到了我们的妻子身上：虽然弟弟娶了华人做妻子，但是弟媳与我父母的关系却一直不如我的意大利前妻与我父母的关系那么融洽与和谐。

其实，原因很简单：我的父母是非常传统的中国人，他们一直觉得长子是家庭的代表。他们对我的偏心和更多一些的喜欢，不是因为我有么好，仅仅是因为我是家里的长子。按中国的传统，一个家庭的延续和继承，是要由长子来完成的。

当年，在我决定要与意大利女朋友西莫内塔结婚的时候，爸爸妈妈都坚决表示反对：“德里克，你现在成了钢琴家了，满世界到处跑，接触到的女孩子也很多，难道就找不到一个让你满意的中国女孩，为什么要去找一个意大利姑娘？”

为了这个问题，爸爸找我严肃地谈过好几次，每次都是满脸的不解。在父与子两个男人谈论这个严肃的话题时，妈妈就在一旁不停地叹气，无奈地摇头。

不管父母怎样不理解和不愿意，最后我还是和意大利姑娘结婚了。作为父母，他们提出了自己的看法，但现在他们除了摇头，也没有其他办法，毕竟我已经是一个成年人了，婚姻大事应该由我自己做主。尽管父母不满意，但在西莫内塔生下第一个孩子费德里科之后，他们的态度还是发生了很大的变化。每到周末，他们都要给我们打电话问候一番，时不时地还会来看看孙子。每当这时，爸爸和他的大孙子一块玩耍，妈妈和她的媳妇西莫内塔热烈地讨论小孩的教育问题，反而是我这个长子、丈夫和孩子的父亲，倒是彻底没人理睬了。我只好在那里独自叹气：“有了大孙子，儿子就不管了，这一对典型的中国老人！”

有一天，我有事出去了，爸爸妈妈就带着西莫内塔和费德里科去游乐场玩。我回到家时，发现妻子正拿着一一条裙子，对着镜子比划来比划去。看见我了，她连忙美滋滋地告诉我：“亲爱的，没想到你妈妈对我这么好，这次在商场里，她还专门给我买了这条裙子呢，好不好看呀？”我连声说“好看，好看”，心里想：你还以为老太太真的那么喜欢你呀，那还不是看在孙子的份上才这么做的！你们西方人哪里懂得东方人的逻辑！

后来我跟西莫内塔离婚了，又找了一位意大利太太，父母就没有像上次那么强烈地反对了。不过有一次在我们家的大家庭聚会上，妈妈还是找了个机会把我叫到一边，小声地问道：“听说你的太太是个空姐，是不是很会花钱呀？意大利女人都挺会花钱的，你看你的前妻……唉，怎么就不找个会过日子的中国媳妇呀！”

妈妈 83 岁生日前夕，作为一位有着传统中国思想的老人，她非常希望我们兄弟姐妹三人都能够到加州去为她庆生。但是，她也知道



◀ 韩祖平父母在美国的合影

我们都有了自己的家庭，分散在美国的三个不同城市，况且我们平时确实都非常忙。所以，妈妈也并没有强求我们一定要回家看她，给她做寿。

这就给我们创造了制造惊喜的机会。还是在妈妈生日之前好几天，姐姐就开始给爸爸妈妈打预防针：“两个弟弟都很忙，还经常出差，今年生日就不能回到您二老的身边了，不过放心，我会在生日那天去看望你们的。”

后来听姐姐说，电话里妈妈沉默了半天，最后才冒出简短的两个字：“好吧”，然后就挂掉了电话。显然，爸爸妈妈并不是很开心，在他们内心里，还是特别盼望我们能在生日那天去看看他们。而且，他

们显然认为女儿是“嫁出去的闺女泼出去的水”，即使女儿能够回家看他们，那也不如儿子们来得更有意义。

我和弟弟体贴到他们的这份心情，提前买好了机票。在生日当天的早上，我们在机场会合后便直接赶往爸爸妈妈那里。

“叮咚叮咚！”我们按了铃，妈妈听到之后让姐姐来开门，可是姐姐却借口要帮爸爸做饭，走不开。于是妈妈只好亲自来开门了。

门打开了，首先映入妈妈眼帘的是一大捧鲜花，百合的清香扑鼻而来。

“女儿呀，我们都这么大的岁数了，你还让人送这么多的花干什么……”妈妈接过鲜花一下愣住了，她突然惊喜地喊了出来：“德里克，拜伦！怎么是你们，你们怎么来了？！”

“来给您过生日呀，妈妈！”我和弟弟齐声说道。我们兄弟俩一左一右拥着妈妈走进房间，爸爸看到我们，脸上也露出了欣慰的微笑。

“什么时候想回来就回来呗，还瞒着我们老两口……不知道你爸爸最近血压有点高，受不了强烈的刺激呀……”妈妈又开始了絮絮叨叨，不过言语之间透出的都是抑制不住的喜悦。

我们把寿星的帽子给妈妈戴上，打开带来的大蛋糕，插上8支蜡烛，然后把房间里的灯全部关上，祖孙三代一起合唱“祝你生日快乐”，快乐就写在每个人的脸上。切好蛋糕之后，姐姐又端出做好的长寿面：“妈妈，祝您健康长寿！”妈妈已经激动得有些说不出话来，只是不停地：“你们回来就好，回来就好……”

这是一个难忘的生日。我们80多岁的父母，性情开朗，身体健康，他们可亲、可爱，非常非常地中国。

| 2 | 我要做最伟大的钢琴家 |

我不是天生的金融家，同样的，我也不是天生的钢琴演奏家。但是，我确实在很小的时候就表现出了很高的音乐天赋。

我与钢琴结缘的时间其实很晚。在我很小的时候，家里的大房间就摆放着一架三角钢琴——要知道，在 1960 年代，即使是在美国，拥有一台昂贵三角钢琴的家庭也是不多见的。这架钢琴是我父亲买的，可是他却并不是一位优秀的演奏者，他虽然学了一段时间的钢琴，但在演奏方面的造诣并不高。每年圣诞前的平安夜，父亲都会召集全家来到钢琴前面，大家一起合唱赞美上帝，由他来伴奏。而在其他时间，那架骄傲的三角钢琴就只能孤零零地呆在房间里，基本上无人问津。

父亲觉得应该将钢琴充分地利用起来，于是先是动员我姐姐学钢琴。令他沮丧的是，当时我姐姐正热衷于学滑冰，她那时每天带着冰

刀跑到体育场练习到很晚才回家，对钢琴没有太多的兴趣。

姐姐和我一直都是竞争者，很小的时候，我们争抢好吃的比萨饼和水果；上学以后，我们又比谁的学习成绩更好，谁当上了班上的尖子。姐姐一直都是家里的骄傲，我经常比不上她。可这次，我觉得机会来了。

一天，我主动找到父亲，假装十分恳切地对他说：“爸爸，我想学钢琴。”其实，我当时的主要目的只是想让姐姐难堪。可是，当个子小小的我坐在琴凳上，把双手放在黑白色的琴键上面，弹奏出美妙的乐曲时，我觉得音乐已经是我生命的一部分，我不由自主地爱上了她，当时心里的那种感受别提有多美了。也是因为这个，姐姐很是有点嫉妒我。

我那时是7岁，按照通常的看法，已经错过了学琴的最佳年纪。但是，父母认为需要给我找点事情做，以填补我在学校学习的空余时间。令父母骄傲的是，我的智商确实超出一般人。刚上小学一年级的第三天，妈妈就被老师叫到了学校。忐忑不安的妈妈还以为我闯了什么大祸，结果见到校长的时候却意外得到通知：由于我已经完全掌握了一年级的所有课程，所以从明天开始我将直接跳级到二年级。

当然，二年级的课程对于我来说也不是很困难。在二年级的课堂上我仍然表现活跃，往往是老师刚刚把问题提出来的时候，我已经把右手高高举起，抢在老师点我的名字之前就如同竹筒倒豆子一般地将答案说了出来。这一次，妈妈又被学校找了去，老师告诉她必须给我再找些课外的事情做，不然就只能再让我跳级到三年级了。

因为学琴已经很晚了，不仅仅是我的父母，包括我的老师也没有对我寄予多大的希望。记得我的第一位钢琴老师在上第二堂钢琴课的

时候就问过我：你还想不想学钢琴？根据他的经验，很多孩子在上了第一堂课之后就改变了主意，不再想学了。

“当然要学。老师，我想成为美国最伟大的钢琴家。”听了我的这番表白之后，我的这位钢琴老师笑得前仰后合，几乎都要止不住了。但是，他很快就发现我是认真的：这个老师每堂课只上 20 分钟，之后就赶去另外一个孩子家。他总是匆匆忙忙，风风火火，留下一堆需要练习和注意的地方，就走掉了。尽管是这样，我每天还是会准时坐在钢琴前面，一遍一遍地重复那些单调的曲目。我喜欢弹琴，日复一日的练习对别人来说可能是一种艰苦的负担，而对于我却是一种享受。

我的音乐天分很快就显露了出来。仅仅过了 6 个月的时间，我的钢琴老师已经从那位启蒙教师换成了俄亥俄大学钢琴系的主任。在他的调教下，我的钢琴演奏水平有了质的飞跃。8 岁的时候，我开始了自己的第一次登台演奏，地点是在俄亥俄大学。

9 岁的时候，我参加了一次钢琴大赛，这次大赛是由俄亥俄州的钢琴协会组织，规模很大，各个学校的钢琴顶尖人才都参加了这次选拔。按照年龄，我被分到了少年组。在后台等待上台演奏的时候，我回头看组里参赛的孩子，大部分的个头都要比我高出不少——我想我可能是少年组里最小的一位了。

“下一位是德里克·韩，请上场！”喇叭里传来了一个苍老的声音，他是俄亥俄州大学著名的钢琴教授施密特，也是这次钢琴大赛的评审委员会主席。我穿着燕尾服走上了舞台，往下边一看，黑压压的全是人头。要知道，这次选拔赛可是在哥伦布最大的音乐大厅里举行，会场能够容纳好几千名观众。

我对评委鞠了一躬。看着我小萝卜头似的身材，有的评委差点要笑出来了，可看到施密特仍然是一副严肃的表情，才连忙敛住笑容。我的心里就像是十五只吊桶打水——七上八下的。施密特拿着手里的钢笔敲了敲桌子，朝我点了点头，眼中满是鼓励和期待。

定了定神后，我吃力地迈上演奏台，坐在了钢琴前面。说来也怪，在我的手指放在钢琴上的那一瞬间，所有的害怕、担忧、紧张都消失得无影无踪了。我眼里看到的只有音符，耳朵里听到的也是音符，指间流淌着的也是音符……我完全沉醉在音乐的海洋中了。这首贝多芬的《月光奏鸣曲》我演绎得非常投入，以至于当我敲下最后一个音符，结束演奏的时候，整个会场竟然鸦雀无声——人们被我的演奏惊呆了！又过了一会儿，现场才响起了雷鸣般的掌声和震耳的欢呼声。

我走下台的时候，回头看了一眼还在台上的施密特先生，一直沉稳异常的他也忍不住鼓起了掌。当我再次听到他苍老的声音，已经是宣布获奖名单的时候了。当宣布完三等奖、二等奖和一等奖之后，施密特先生清了清嗓子，说道：“下面我宣布这次大赛的特别大奖，我们决定将它授予……德里克·韩！”

我的脑子里一片空白，完全惊呆了！这是我的第一次比赛，我只不过才学了两年多的钢琴，竟然能够拿到州钢琴比赛的大奖？这可是一次全州的大赛呀，怎么可能呢！

“德里克，快上台领奖！”还是在爸爸的提醒下，我踉踉跄跄、激动不已地走上了领奖台，来到施密特先生的身边。

“哦，小不点来了，你今年几岁了？”施密特招了招手，把我叫到了跟前。

“先生，我今年9岁了。”我怯生生地答道。

“哦，原来这么年轻！”施密特先生笑了笑，“你的日子还很长呢，相信我，德里克，你会成为一位受人尊敬的钢琴家的！”

几乎是在一夜之间，我成了哥伦布乃至俄亥俄州的明星人物，在这个州，还没有年龄这么小的孩子夺得州钢琴比赛大奖的记录。从那之后，很多乐队都来找我，希望能一起合作演出，其中与我合作最多的就是哥伦布交响乐团了。

不久以后，著名的希腊女钢琴家吉娜·巴乔来到哥伦布，和哥伦布交响乐团合作开一场音乐会。那次音乐会取得了很大的成功，有幸的是，我也参加了音乐会结束之后的晚宴，与会者都是哥伦布当地的名流。

当我被叫到这位女钢琴家的面前时，她惊奇地上下打量着我，也许是想到了我的年龄如此之小吧。“孩子，你能不能为我弹几首曲子？”她问。

要知道，那个时候已经是午夜了，毕竟我还是个孩子，上眼皮和下眼皮已经不听指挥，开始打架了。“好吧，女士。”我努力地睁大眼睛，走到钢琴前，调试了一下琴键。说来奇怪，只要回到钢琴旁边，疲惫就一扫而空。在整个演奏过程中，我一直沉浸在音乐之中，没有注意巴乔女士的表情。

当我从演奏台上走下来的时候，发现巴乔的脸上满是兴奋和惊喜。当着我的面，她大声地对哥伦布交响乐团的团长说道：“虽然我住在伦敦，但是我每年都会到美国做巡回演出。本来明年我没有打算再来哥伦布，但是现在我改变主意了……明年我还会再来，不仅仅是与你们乐团合作，还有一个很重要的原因……”她伸出手拉住了我的手，“我还想来听这位小朋友的演奏。”

第二年，巴乔女士如约再次来到哥伦布，这个时候的我已经从公立学校转到要求更高的私立男校，而且由于成绩仍然非常优异，已经从三年级直接跳到了五年级。但这也是第一次，我不再是班级里最好的学生了，毕竟这是我第三次跳级了，课程中很多内容是我从来还没有接触过的。

在女钢琴家的面前，我又一次演奏了几首曲目。听完我的演奏之后，巴乔女士沉思了一下，声音不大，却非常坚决地说道：“孩子，你现在的老师已经教不了你了，听我的建议，你必须马上换老师。”

“女士，您能当我的老师吗？”看着我充满稚气却饱含期待的目光，女钢琴家摇了摇头。她略微思考了一下，然后看着我，一字一顿：“我也教不了你，孩子，你最好马上去茱莉亚音乐学院，让伊朗纳·卡博斯女士来教你！”

茱莉亚音乐学院！天哪！这座有着悠久历史的学校也是全球最为知名的音乐院校，因为培养了众多世界级的音乐大师而享誉世界。也正因为如此，茱莉亚音乐学院有着非常严苛的入学标准，这使得它每年的录取率还不到10%！真的能够到这样的音乐殿堂学习钢琴，那将是多么荣耀的一件事情！

两个星期之后，妈妈带着我坐上飞机，前往纽约。在巴乔女士的极力游说之下，钢琴演奏大师卡博斯女士终于同意见我一面。

卡博斯女士住在纽约的五星级宾馆里面，那是一个豪华的套间，客厅里摆放着一架名贵的三角钢琴。我坐了下来，开始演奏自己精心准备的曲目。卡博斯女士则坐在沙发上，一动不动地静静听着。半个小时之后，她终于打断了我：“非常感谢你的演奏。下周，请准备好为我演奏以下曲目……”

从此，我开始了“打飞机”上钢琴课的难忘经历：每个星期六的早上，我会准时乘坐从哥伦布前往纽约的航班赶到茱莉亚音乐学院，在学院的预科部上一节钢琴课，同时也学习其他的一些音乐课程。然后，我再匆匆地赶到机场，乘坐最晚的航班赶回哥伦布的家中。

与此同时，我的学习成绩也相当不错：四年的高中课程，只花了三年时间就修完，加上在小学时的跳级，高中毕业时我的年龄还不足15岁。

在过完15岁生日以后两个月，我搬到了纽约，因为我被茱莉亚音乐学院的大学部录取了。我在学校附近租了一个单间的公寓，但是除了晚上睡觉之外，很少在公寓里待着，因为平时除了在学校上课之外就是没日没夜地练习弹琴。当然，卡博斯女士一直非常欣赏我这个学生，她给了我很多悉心的指导。

四年之后，我以优异的成绩从茱莉亚音乐学院毕业，成了这所学校有史以来最年轻的毕业生，这个纪录一直保持到了现在。毕业之后，我想应该去古典音乐的发源地欧洲看一看，就选择了被称为“永恒之城”的罗马作为我进一步进修的地方。在刚满20岁的时候，我孤身一人离开了美国的家人，前往罗马学习。在为我送行时，妈妈忍不住哭了——她没有想到自己的孩子在这个年龄就要离开她，到万里之外的欧洲去。在当时看来，那是多么遥远的地方，完全是另一个世界！

作为人类历史上第一个横跨欧亚的国家——罗马帝国的首都，罗马有着悠久的历史和文化传统。相传罗马战神马尔斯·阿瑞斯把狼作为自己的标志，正是他引诱圣女雷亚·西尔维亚怀孕，生下了一对孪生兄弟罗慕路斯和雷莫斯。后来，雷亚·西尔维亚被篡位者杀害，罗慕路斯和雷莫斯被抛进台伯河，浪涛和流水把盛着孩子的木盆送到河岸边的

沼泽地。这一对孪生兄弟被巴勒登丘附近的一只母狼救活，衔到自己窝里喂养。再到后来，一位牧羊人收养了罗慕路斯，并教他习武，渐渐地他成为一位智勇双全的将军，不仅夺回了王位，还成了英明的国王。为感谢母狼的养育之恩，他在母狼喂养他们兄弟俩的那座山上建立了自己的城市——罗马。从此以后，罗马将狼奉为图腾，城市里到处都可以看到狼的图案。

我很喜欢在罗马的日子。除了枯燥的钢琴学习之外，我也花了不少的课外时间流连于罗马的名胜古迹，从斗兽场到古罗马废墟，从万神庙到许愿泉，这里浓缩了西方文明几千年的历史，而我正身处其中。后来当我回到中国，看到令人叹为观止的秦始皇陵兵马俑方阵，看到北京紫禁城的时候，当年在罗马的那种感觉又回来了。

在罗马，我向最顶级的钢琴家拜师学艺，进一步完善自己的钢琴演奏技艺。在罗马学习了一年之久，有一天，我去老师那里汇报演出。当我弹奏完一曲后，老师长叹道：“德里克，你已经全都学会了，我已经不能够再教给你什么了。去吧，到真正的顶级比赛中证明自己的实力吧！”就这样，他把我介绍给了国际钢琴大赛的组委会。

于是，我一个人去了希腊首都雅典，参加在那里举行的国际钢琴大赛。雅典是世界上最古老的城市之一，也是希腊最大的城市，有记载的历史就长达 3000 多年。它位于巴尔干半岛的南端，三面环山，一面傍海，西南距爱琴海法利龙湾 8 公里，属亚热带地中海气候，基菲索斯河和伊利索斯河穿城而过。

古雅典是一个强大的城邦，也是驰名世界的文化古城。它是哲学的发源地，苏格拉底、希罗多德、伯利克里、索富克里斯、阿里斯托芬等著名的哲学家、政治家和文学家都在雅典诞生或在这里居住过，

雅典也因此被称作“西方文明的摇篮”和民主的起源地。公元前 5 世纪和 4 世纪，雅典在文化和政治上的成就对欧洲及世界文化产生了重大影响。

那次雅典的国际大赛是一次水平非常高的比赛，全世界最优秀的年轻人齐集于此，由最德高望重的钢琴家们担任评委。经过诸轮的比赛，我一路过关斩将进入了最后的决赛。

在离成功只有最后一步的时候，我却开始有些紧张了。上台之前，眼前突然出现了当年在哥伦布参加加州钢琴比赛的情景，出现了施密特教授那张慈祥的脸。老人看着我，笑着说道：“相信我，你会成为一位受人尊敬的钢琴家的！”回想起他的话，我顿时充满了勇气。在琴凳上坐下之后，我再一次全身心地进入了忘我的状态。这一次，我演绎的莫扎特曲目也取得了完美的效果，以至于我的演奏刚结束，诸位评委就发出了惊叹。

当然，即使到了颁奖现场，我也并不知道自己到底弹得有多好。这里世界名家如云，卧虎藏龙，别的年轻人也许弹得比我还好呢。当评委会主席念完铜奖、银奖名单之后，我的心开始“突突”地跳了起来，那是一种紧张与期待交织在一起的复杂心情。“金奖的获得者是……德里克……韩！”我的心陶醉了，它一下子被喜悦整个占据。我做到了！我默默地、欣喜万分地在心底对自己说。

| 3 | 为曼德拉演奏 |

随着在雅典钢琴大赛获得金奖，我在全世界的音乐界名声大振，各种演出中介机构纷纷主动找上门来，希望我能开钢琴演奏会。从此，我成了职业钢琴演奏家，开始了整天奔波于世界各地，到处开演奏会、做巡回演出的职业钢琴家生涯。

从小我就生活在多种文化的交集中，在家里接受的是中华文化的教育，而在外面更多接触到的却是典型的美国和欧洲文化。所以当我在罗马居住，在世界各地演出的时候，并没有感觉到任何的不适应，相反却非常喜欢这种对不同文化的体验。全世界的人们，各有各的语言，各有各的文化，但他们有一点却是相通的，那就是对音乐的感知。从这个意义上来说，我很庆幸自己当初选择弹钢琴，使我今天能够有幸做一件有助于全世界沟通的事情。其实，音乐既不是人类发明，也不是人类所独有，人类只能说是以符号记载音乐，其实音乐原本就



▲ 和南非前总统纳尔逊·曼德拉的珍贵合影

存在于自然世界，正如英国文学家卡莱尔曾经说过的那样：音乐是天使的演讲。

至今让我不能忘怀的是 1996 年我和世界著名小提琴演奏家，同时也是世界著名指挥家的耶胡迪·梅纽因合作的那场在南非约翰内斯堡举行的音乐会。在那次音乐会上，我见到了仰慕已久的南非总统纳尔逊·曼德拉。那天晚上，当我和梅纽因来到演出现场时，大厅里已经坐满了将近 400 名听众，放眼望去，几乎全都是白人。

突然，大厅里响起了热烈的掌声，所有的观众面向着一个方向，起立，热烈地鼓掌。曼德拉从容地走了进来，整个演出大厅里的所有人一下子全被他吸引了过去，大家一起起立向他鼓掌欢呼。这是怎样的一个伟人！他身上天生就有一种领袖气质，一种光芒四射的

人格魅力。

曼德拉蹒跚着走向讲台，虽然长年的监狱生活严重地损害了他的健康，但他仍然显得意气风发，精神抖擞。在狱中，他备受迫害和折磨，但始终未改变反对种族主义，建立一个平等、自由的新南非的坚强信念。

“首先我要感谢两位音乐家：耶胡迪·梅纽因、德里克·韩，他们即将为我们带来精彩的演出。”他的语调迟缓而平静，听不出任何的仇恨——要知道，正是台下的这些白人们曾经做出决定，使他人生中最美好的一段时光，27年，整整27年都生活在监狱中。1990年，当曼德拉从南非罗宾岛监狱中走出来的时候，他已经是72岁的老人了。1994年当选为南非第一任黑人总统之后，他并没有疯狂地报复过去的白人统治者，而是发布了种族和解政策，并且呼吁黑人们放弃对白人的报复。“音乐家们演奏的音乐能够超越国界，而这也是我们南非迫切需要做去做的事情。我们南非人，无论是黑人、白人还是其他种族的人，大家必须团结起来，共同建设一个和谐的新南非。”

台下爆发出了热烈的掌声。这里坐着的大部分都是白人，过去曾经对黑人成为南非的新领导者顾虑重重。如今，他们的顾虑已经一扫而空——他们已经从心底接受了曼德拉的领导。当然，他们的掌声中也带着浓浓的忏悔，为过去制定的那些残暴的种族隔离政策而惭愧，深深负疚。

演出结束之后，曼德拉上台接见了所有的演出人员。当他那只饱经沧桑的、粗糙的大手握住我的手时，我看到的是一位和蔼可亲的老人，就像我的长辈，充满了关爱和慈悲。那一瞬间，我感受到的是一种超越人类普通情感的、圣人般的情怀。

当年的曼德拉被南非白人统治者关押在罗宾岛监狱，1999年，这所位于大西洋荒凉小岛上的监狱被联合国确定为世界遗产地，供人们参观，为的是让人们永远记住那段不堪的历史，同时也警示世人：历史绝对不能重演！

我要感谢我的钢琴，正是因为它，我才得以周游世界，有机会见到不同的人，看到各国独具特色、绚丽多彩的风光。也正是钢琴，使我重返父母的故乡，也是我的故乡——中国。

那是在2006年的时候，我接到了山姆的电话。山姆是我的演出经纪人，我们合作多年，关系非常密切。

“德里克，知道我给你找到什么好事了吗？”山姆的口气颇有些神秘兮兮。

“说吧，你还能有什么花招？这次我们去哪里，纽约、伦敦还是东京？”我懒洋洋地问着。听到山姆那拉长音调的“No”之后，我又说了另外几个城市：悉尼、维也纳、约翰内斯堡、里约热内卢……结果山姆的回答仍然还是“No”。

“别猜了，我告诉你吧，这次我们去的地方是……中国！”山姆揭开了谜底。

“什么！”我差点从沙发上跳了起来。上一次去中国是差不多20多年前的事情了。那个时候的我只有20多岁，跟着爸爸妈妈一起回中国探亲，游览。在我的记忆里，那个时候的中国还是单调乏味的，大街上人们的穿着不是很鲜艳。当时经过北京音乐厅的时候，我发现外面的演出海报栏上空空如也，说明那里的音乐演出非常少。后来我一直很关注中国的古典音乐演出市场，发现关于中国的消息越来越多了：雅尼在北京演出了，三大男高音（帕瓦罗蒂、多明戈和卡雷拉斯）也



在北京联袂高歌。从此之后，我的心里有点痒痒的，期盼着有一天我也能够去中国演出，可惜一直都没有有这样的机会。

“知道我们去什么地方吗？北京的太庙！”山姆的话语中有掩饰不住的兴奋。

“太好了！”我兴奋地跳了起来。挂上电话，沉思片刻，我又抓起了电话，把这件天大的好事告诉了爸爸妈妈。他们听了之后也非常兴奋，决定在我演出的时候也一起回国，一来欣赏我的演出，二来去北京到处走走，访访过去的亲戚和朋友。

2007年年初，我来到了北京，来到了天安门广场东北的太庙。在这里，我将与德国柏林爱乐乐团合作，演奏拉赫玛尼诺夫的《第二钢琴协奏曲》。随后，独自前往东京，与另一个乐团会合，做一场钢琴专场演出。而柏林爱乐乐团则前往上海演出，然后我们在香港再会合。

正式演出之前，主办方安排我们参观了太庙，这也是我第一次参观太庙。

与天地神圣的社稷坛相比，太庙的人间烟火味恐怕更浓一些。它是皇帝的家庙，里面供奉着皇族祖先的牌位。然而皇家的祠堂盖得可就豪华多了，比民间的庙宇更显尊贵。

太庙与皇帝们的“家务事”密切相关。皇帝从登基开始，直到结婚、生子，以及出征或凯旋，每逢此类大事，都要亲自出马，去太庙祭祀列祖列宗。这既是尽一尽孝道，也是在请求九泉之下的祖先保佑，希望这个天字第一号的大家族越来越兴旺。

希望终归只是希望，皇帝家的香火，最后还是断了。自从末代皇帝溥仪被赶下台，太庙也就随之日渐萧条。

正如社稷坛被辟作中山公园，太庙也不再是皇帝家的专属了。若

千年后，它改换了门庭，被称为劳动人民文化宫。在天安门东侧，同样开凿出一道大门（和中山公园大门左右对称）。门牌上“劳动人民文化宫”这七个字，据说是新中国的领袖毛泽东主席题写的，龙飞凤舞。

中国著名的电影导演张艺谋执导的歌剧《图兰朵》前几年就是在太庙演出的，门票颇昂贵，演出也非常成功。

当我的父母跟着我一同走进太庙，走进祭祀的正殿时，他们抑制不住激动的心情而老泪纵横。“我们终于找到自己的根了！”爸爸一边擦拭着脸上的泪水，一边喃喃自语。作为一个在美国出生并长大的华人，虽然我已经很难完全理解他们对于祖国的这份血浓于水的感情，但还是被他们对祖国的这份眷恋和赤诚所感动。

根据导游的介绍，我还了解到太庙始建于明朝永乐年间，占地约14万平方米，根据中国古代“敬天法祖”的传统礼制建造而成。从明朝开始，每年皇帝都要来到太庙，举行盛大的祭祖典礼。在太庙的享殿正殿，供奉着皇帝祖先的牌位；而在享殿的两侧分别有15间配殿，东配殿供奉着历代有功皇族的牌位，西配殿则是异姓功臣的牌位。

太庙的大殿耸立于整个太庙建筑群的中心，气宇轩昂，面阔11间，进深4间，建筑面积达2240平方米。重檐庑殿顶，三重汉白玉须弥座式台基，四周围石护栏。殿内的主要梁栋外包沉香木，别的建筑构件均为名贵的金丝楠木；天花板及廊柱皆贴赤金花，制作精细，装饰豪华。

在这个有着特殊意义的地方演奏西方的钢琴曲，心情自然是澎湃不已。在耀眼的灯光下，太庙里的红砖碧瓦泛着神圣的光晕。我坐在广场中央，前面放着三角钢琴，挥手之间，激情磅礴的拉赫玛尼诺夫

《第二钢琴协奏曲》回响于天地之间。

“德里克，你是在和那些帝王将相对话吗？此时此刻，他们又在想什么呢？”虽然与室内音乐厅相比，太庙的音响效果远远说不上完美，但是沉浸在这样一种天地浑然一体的场景当中，我的感觉实在是妙不可言。正是这次别开生面的演出，让我感觉到自己也找回了根，就像我的父母一样。

这些年来，作为钢琴家的我游走于世界各地，感受到了各种各样不同的文化。中国和美国的文化不同，美国和欧洲的不同；即使同在欧洲大陆，意大利和德国的文化也有着很多不同之处；而在我生活多年的意大利，每个城市的特点也不尽相同。虽然语言不通，或者文化习俗不同，但是全世界的人们却有着一个共同点，那就是对美的追求。好的音乐是美的，它在哪里都会受到人们的热烈欢迎，即使他们说的是完全不同的语言。很幸运，我能够被上帝选中，将美的音符传递到全世界。

| 4 | 三场有趣的音乐会 |

当然，音乐有的时候还会成为政治的工具。作为在全球拥有一定知名度的钢琴家，我本人也经历过一些有趣的演出。

1988年的时候我32岁了，长年定居在意大利。由于我是美国公民，经常要去美国驻意大利大使馆。一来二去，大使馆的工作人员都知道我是钢琴家。有一天，刚刚结束了一场音乐会，回到家里休息，就听见我的大儿子在门口喊：“爸爸，有人找你，他们开着一辆好大的轿车啊！”

我走到门口，看见院外停着一辆黑色的豪华奔驰轿车，车的前窗还插着一面美国国旗。一位西装革履的中年男子从车里出来，朝着我的家门口走了过来。他的后面还跟着两位壮汉，他们边走边观察着周围的环境。

中年男子高高瘦瘦的，风度翩翩，他先伸出了手：“您好，德里

克，我叫克里斯托弗，是美国大使馆的文化参赞。”

我仔细回忆了一下，自己确实好像在美国大使馆里面见过这位个子高高的男人，于是笑着回应：“您好，请问找我有事情吗？”

“呃……您能请我喝杯咖啡吗？”克里斯托弗进来之后刚刚落座，就迫不及待地问我，“作为一位美国公民，您愿意为自己的国家做点事情吗？”

他的要求是我无法拒绝的：“好吧，说出来听听，只要是我力所能及的事情。”

“其实事情不是那么复杂，就是希望你能去一个国家开两场钢琴演奏会。”克里斯托弗字斟句酌地说道。

“去哪里？”

“塞浦路斯。”

“能让我知道是为谁演出吗？”

“两位总统。”

两位总统？他的这句话把我给搞糊涂了，一个国家不是只有一位总统吗，怎么又冒出了另一位总统？看着我迷惑的眼神，克里斯托弗耐心地给我解释了事情的缘由：原来，塞浦路斯早在1974年就分裂成了南北两部分，南部是希腊族控制区，选出的总统得到了国际社会的承认；北部的土耳其族聚居区也成立了北塞浦路斯土耳其斯坦共和国，也选出了一位总统，但是只得到了土耳其一个国家的承认。塞浦路斯的首都是尼科西亚，城市中央由“绿线”分成两部分，而“绿线”则由联合国维和部队驻守。

“我们希望您能前往尼科西亚，为分裂的双方各做一场演出，这样有利于弥合双方的分歧，争取早日实现真正的和平。”克里斯托弗的话

语颇为恳切。

我略微考虑了一下就答应了克里斯托弗的请求，能够为促进世界和平尽点微薄之力，毕竟是一件好事。回到书房找到了自己的日历，我当场就与克里斯托弗商量起行程安排：正好5月份我会去英国做4天的巡演，然后会有一个空当，我们两人就把这个时间敲定了下来。

5月份的时候，在克里斯托弗的陪同之下，我和太太，还有她21岁的弟弟，一起来到尼科西亚。下了飞机之后，我们被专车接到了一栋富丽堂皇的别墅，这里就是塞浦路斯总统的官邸。在别墅，我们见到了官邸的女主人——总统夫人，她穿着一套晚礼服笑意盈盈地迎了上来。克里斯托弗微笑着迎上前去，把我和太太等人逐一介绍给了总统夫人。

“哦，见到您实在是太高兴了！”总统夫人是个古典音乐迷，当知道我曾在国际音乐大赛中获得过金奖之后，马上拉着我的手，聊起了莫扎特、贝多芬，还有卡拉杨、小泽征尔。“要知道，我年轻的时候生活在伦敦，每个星期都会去听音乐会的……”说起那个时候的经历，女主人是眉飞色舞。

这次尼科西亚的演出安排得颇为奇特：整个钢琴演奏被分成了两大部分，第一部分15分钟，演奏完毕之后是10分钟的茶歇，然后是第二部分的25分钟，最后是鸡尾酒会。来到钢琴台前坐下来的时候，我发现台下已经坐满了人。第一排中间过道靠左坐着塞浦路斯总统，右边坐着美国驻塞浦路斯大使。他们两人谁也不说话，都是一副若有所思的样子，只有总统夫人和大使夫人两人兴高采烈地小声说着什么，不时还爆出会心的笑声。

这次演奏的是贝多芬的《D小调第九交响曲》节选，由于之前已经演奏过多次，这首著名的乐曲对我来说可谓驾轻就熟。第一部分很快就结束了，我从后台退入贵宾室休息，外面是喧嚣的聊天声音。

过了10分钟，当我回到台上的时候，惊奇地发现前两排的贵宾，包括总统和大使都已经不见了，他们的位置被很多看起来像是保镖的年轻人填满了，只剩下两位夫人还在坚守阵地。来不及多想，演出已经开始了，我接着演奏这首乐曲，包括那最为著名的第四乐章。两位夫人听得如痴如醉，完全沉浸在音乐中了。

演奏结束之后，两位夫人拿着鲜花走上了舞台，一起把鲜花献给了我。然后进入了酒会时间，来的很多人都是各国大使，大家随意地端着酒杯聊起天来。又过了几分钟，总统和大使又出现了，这次他们两人走在一起，有说有笑。

后来我才知道，他们利用这次难得的见面机会去沟通当前的形势了。在此之前，塞浦路斯为了抵御北方的入侵，曾经计划从当时的苏联购买导弹。这件事情被美国政府获悉之后大为恼火，美国和塞浦路斯两国间的关系一度非常紧张。因此，大使想到了利用音乐会这种非正式场合来弥补分歧的“妙招”，他们帮我搭好了这张台子之后，就“演奏”自己的“乐曲”去了。这次“钢琴外交”的结果相当令人满意，经过半个多小时的紧急磋商，塞浦路斯政府放弃了原有购置苏联导弹的打算。

音乐会后的鸡尾酒会上还出现了好几个有意思的小插曲。在酒会上，意大利的大使几杯红酒下肚，就向我太太抱怨起来：“我一直在促成意大利的音乐家来这里表演，但一直没得到邀请，怎么你丈夫一个美国的钢琴家就轻易做到这点了？”

作为意大利人，我太太非常爱国，她听到这个问题后，忍不住质问起了与她是老乡的意大利大使：“大使先生，这也是我要问您的问题。为什么我的丈夫，一位美国人能够到塞浦路斯演出，而我们意大利离塞浦路斯这么近，我们的音乐家却不能够到这里演出？”大使无言以对，只好随便找了个理由搪塞了过去。

另一件事情也与我太太有关，由于她弟弟穿得西装革履，开始的时候又一直跟在克里斯托弗旁边，致使很多参会嘉宾误以为他是美国大使馆新上任的外交官，纷纷走上前来打招呼和握手。直到这次音乐会结束之后好多天了，他还沉浸在当初那种美妙的感觉中不能自拔。

由于美国没有与北方建立外交关系，第二天，克里斯托弗只能送我们到“绿线”，让我们独自过“境”，为北方“总统”演出。我们过去之后不到5分钟，“绿线”也就封锁了。按照克里斯托弗的要求，在北方的演出曲目与南方的一模一样。北方的“总统”也接见了我们，不过我却不能叫他“总统”，而只能直接称呼他为“先生”。不管怎么说，能够通过这次演出对当地的和平和安定做点微薄的贡献，我感到很荣幸，也非常满足。

另外一次颇为有趣的演出是发生在俄罗斯。那个时候苏联已经解体，采取了休克疗法和私有化政策的俄罗斯几乎在一夜之间就产生了一群暴富起来的新贵。一次我在伦敦演出后的一个酒会上就碰见了这么一位俄罗斯新贵，他的衣着异常考究，手指上戴着一颗硕大的钻戒，举止异常轻狂，他说希望邀请我去莫斯科演出。

“这个恐怕您要跟我的演出经纪人谈谈再说。”我委婉地想回绝。

“好呀，可我觉得没什么好谈的。你告诉他，你一般去伦敦演出的价钱是多少，我出双倍的价钱！”俄罗斯人的口气大得不得了，显得很



◀ 青年时期的韩祖平

是狂妄。

第二天，俄罗斯人就找到了我的演出经纪人。看在钱的份上，双方很快就达成了演出的意向，虽然我个人并不是特别情愿。我又找出了一个借口，试图推掉这场演出：我提出演出专用的“斯坦威”钢琴放在纽约了，要运到莫斯科还需要一些时间，其他钢琴虽然也能演奏，但是音质有明显的差距。其实，这些细小的差异，除了专业人士之外，一般人根本就听不出来，主要还是想找到一个推辞的理由。

“这个容易！”俄罗斯富豪嘟哝了两句，拿起手机打了一个电话：“是伊万吗？听着，我马上就要一台最好的‘斯坦威’演奏钢琴，你在今天之内在莫斯科给我买下来，然后马上送到我的别墅那里，听明白了吗？”说完他挂断了电话，笑眯眯地看着我。

这下子我找不到什么借口了，只好跟着他一起去了莫斯科。下了

飞机，看见有好几辆劳斯莱斯轿车已经停在了停机坪上。俄罗斯富豪先上了第一辆扬长而去，他手下的人搀扶着我上了第二辆劳斯莱斯，前面有开着警灯、拉着警笛的警车开道，后面还尾随着两辆吉普，整个车队在莫斯科的大街上耀武扬威，横冲直撞地开向郊区。

我坐的车下了主路之后，又在弯弯曲曲的小路上拐了好几个弯，终于看到这个富豪居住的庄园了。这个庄园非常大，一眼望不到头。开进去之后车子又走了十多分钟，才来到一处城堡前。城堡外面的草地上早已架好了一台全新的“斯坦威”钢琴，调琴师已经把音准校正到位。演奏台的下面是一张几十米长的橡木桌子，桌上摆满美酒佳肴。主人端坐一头，桌子两旁坐满了衣着入时的男男女女，正在高声地议论着什么。而在整个会场的周围，还有 100 多名身穿制服、荷枪实弹的警察负责警戒。

看到我走上演奏台，那位俄罗斯富豪大声地对自己的朋友招呼着：“这位就是我从伦敦请来的全球最有名的钢琴演奏家，叫什么来着……先不管他叫什么名字了，我们大家先干了这杯吧！”

我只弹了 5 分钟的时间，就悄悄退了下去。现场已经是一片混乱。这些俄罗斯富豪已经开始拼起酒来，他们大声地行着酒令，不停地叫喊着；有一位富豪已经喝得有点多了，他拿着手中的酒瓶，跳起了当地的一种民族舞蹈，只是因为酒喝得多了，舞蹈多了狂欢，少了应有的优美。在这样的一种近似疯狂的状态下，已经不可能有人再去细细地欣赏什么钢琴曲了。

到了第二天，酒醒了之后的富豪赶忙为昨晚的失礼向我道歉，然后安排了一辆劳斯莱斯送我去机场。给我开车的司机身穿迷彩服，像是个特种兵。他一手拎一只我的大皮箱，快步走到了车子的后备箱旁

边。当他打开后备箱的时候，我惊呆了：天呀，里面竟然有一挺机关枪！

看着我吃惊的样子，司机带着一种少见多怪的神气，指着那挺机关枪说道：“在俄罗斯，富人要想安全，没有这个是不行的。前一段时间，有一位富豪就是因为没有做好防护措施，结果被乱枪打死在自己的车里了。”

直到飞机起飞后，我才长出了一口气。从那以后，凡是从俄罗斯发来的商业演出邀请，我都要问得清清楚楚。

| 5 | 改变命运的演出 |

最让我难忘的就是，通过钢琴，我结识了我的第一任妻子。那个时候，我已经开始了满世界的巡回演出，当然，主要的演出地点还是在欧洲，因为这里有着最多的古典音乐爱好者。1979年，我来到了意大利威尼斯附近的一座小镇，参加当地一年一度负有盛名的音乐节。

在这次音乐节上，我受邀演奏了几首乐曲。当我在台上全神贯注地演奏时，并没有注意到有一位高鼻子蓝眼睛的漂亮女孩子正站在台下，目不转睛、含情脉脉地看着我。

在我敲完最后一个音键的时候，台下爆发出了如雷的掌声。我回到后台，正在卸妆的时候，突然一个温柔的声音在耳边响起：“德里克，你刚才弹得真棒！”

抬头望去，只见一位穿着意大利传统服装的女孩已经站在我的面

前，她的手里捧着一束鲜花。“这是我要献给你的，德里克……”当那束鲜花从她手中传递给我的时候，女孩睁着水汪汪的大眼睛，眼中的热情仿佛能够融化一切：“德里克，我能做你的女朋友吗？”

说实话，那个时候的我还很年轻羞涩，也没有认真谈过恋爱。“我，我，我……”面对女孩的如火热情，我真不知道该找什么样的理由去回绝。

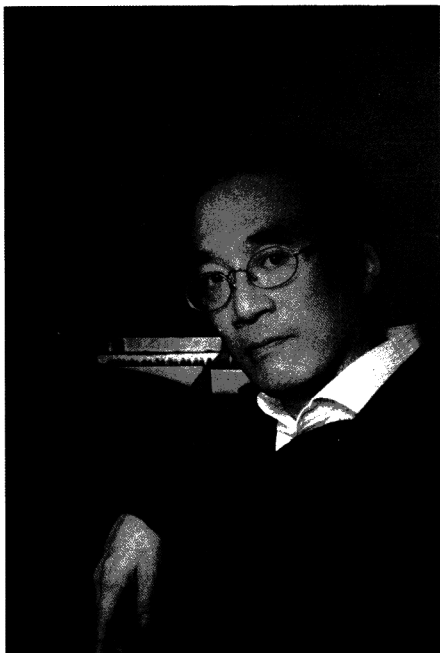
我和这位意大利姑娘恋爱了，我的生活也发生了一些变化——仍然频繁地奔波于欧洲各地做巡回演出，不同的是，我的身边多了一位漂亮的意大利女孩，她就是我的女朋友西莫内塔·瓦卡里，她也跟着我四处奔波。

一开始我并不知道西莫内塔的家庭背景。当我们热恋的时候，有旁人说，噢，她可是瓦卡里家族的女孩啊！谁是瓦卡里？我一头雾水。有一天西莫内塔告诉我，她父亲经营着一家做滑雪靴的公司，我好奇地问：“什么是滑雪靴？”这个问题让西莫内塔非常吃惊，因为在靠近阿尔卑斯山的意大利北部，几乎没有人不知道滑雪靴，因为人人都会滑雪。

后来我才知道，原来瓦卡里家族是意大利的望族，西莫内塔的父亲阿尔多·瓦卡里是塑料滑雪橇的发明者，他亲手创立的诺迪卡（Nordica）公司历经了几十年的风雨，当时已经成为全球最大的滑雪橇企业之一。在意大利北部，诺迪卡这个品牌非常有名，就像如今一提起篮球装备就会想到耐克一样。

来自美国小城市的我，以前对诺迪卡几乎是一无所知。小时候，哥伦布的冬天很少下雪，滑雪给我留下的印象也并不美好——在我5岁的时候，在德国做访问学者的父亲曾经带我去过阿尔卑斯山，那可

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



是我第一次滑雪。不幸的是，我当时就摔断了腿，不得不整天躺在床上，浪费了整整一个寒假的时间。从那以后，我对滑雪就有了恐惧感，也就再也没有去尝试过。

当听我说完倒霉的滑雪经历之后，西莫内塔忍不住笑得前仰后合，几乎要喘不过气来了：“德里克，看来你在运动上的天赋远远比不上钢琴。不过没关系，我一定会让你学会滑雪的，相信我！”

到了冬天，大雪纷飞的时候，西莫内塔拉着我来到了阿尔卑斯山。我们乘着缆车来到了山上的一处滑雪场，她已经为我准备好了全套的滑雪装备，从手套、滑雪服、滑雪靴、帽子到墨镜，一应俱全。

“我可不敢再滑了，如果这次又摔断了胳膊或是腿，就没法参加在维也纳举办的新年音乐会了！”我不断地摇头，真是不敢再做一次尝试。

“难道你还不相信我这个滑雪专家？”看着我踌躇的表情，西莫内塔嫣然一笑，“好吧，亲爱的，我先滑一个给你看看吧。”说完她手脚麻利地穿上了滑雪服，戴上了帽子和墨镜，然后把脚伸进了“诺迪卡”标志的滑雪靴里：“瞧，这就是我爸爸的杰作。”她把滑雪靴固定在了滑雪板上，先是试着向前方走动了两步，然后回过头来大声喊道：“德里克，看我的！”

我刚刚把头转过来，就看见一道黄色的闪电“嗖”地从眼前掠过，向着山下“飞”了过去。这是一个非常陡的雪坡，滑雪道也是弯弯曲曲的，难度应该很大。只见西莫内塔灵活地左右晃动，身后留下的是一条优美的弧线，片刻功夫她就到了山下。她撇开双腿，来了一个急刹停了下来，回头望着站在山上看得目瞪口呆的我，笑着比划。

“德里克，该你啦，快下来呀！”

“哦，不不……我可不行！”我不停摆动着双手。

“哈哈……”女孩发出了银铃般的笑声，“我是跟你开玩笑的。”她用手指了指旁边的那条滑雪道，“像你这样的初学者，应该从这边下来，你等着，我来帮你！”

不一会儿，拉着上升缆绳的西莫内塔又回到了起点。她带着我来到了旁边的那条滑雪道，这里的坡度就平坦了许多。可是由于过去的滑雪阴影，我仍然想要逃避。

西莫内塔“命令”我用双手抓牢了她的雪杖，她在前面，慢慢地倒着向着山下滑去，在后面的我跟着她向前慢慢地移动。一开始，我感觉心都要跳到嗓子眼了，身体好像也要失去控制。这个时候，她用手中的雪杖及时地帮我保持了平衡。就这么靠雪杖的帮忙，西莫内塔带着我慢慢地从山上滑了下去。这次我竟然一跤都没摔！

这一下子让我的勇气大增。第二次，我开始试着自己拄着雪杖慢慢往下滑，西莫内塔跟在旁边不时提醒着动作要领。又经过几次练习，我发现自己已经逐渐掌握了滑雪的基本要领，于是开始大胆尝试更陡一些的坡道。虽然一开始对滑雪心存畏惧，如今我却开始喜欢上这项很具挑战性的体育运动了。

不知不觉已经过了三个小时，自我感觉进步不小，不仅能够直着从坡上滑下，而且还学会了拐弯和急停。当然，这一切都要归功于我的“老师”——西莫内塔的细心指导。她一直跟在我旁边，认真地观察着我的每一个动作，一旦发现不到位，就随时提醒我，并告诉我如何去调整。

下午，精疲力竭却又欣喜异常的我坐在了山下的意大利比萨餐厅里面，桌子的对面坐着可人的西莫内塔。她已经换上了一件绿色的针

织毛衣，长发随意披散着，映衬着窗外的阳光，真是漂亮极了。

此时的西莫内塔已经洗去了刚才滑雪时的狂野，静静地坐在那里，右手托着腮一言不发，只是含情脉脉地看着饿极了的我在哪里狼吞虎咽。过了许久，她才幽幽地说道：“德里克，你喜欢我吗？”

看着我点了点头，她的脸上露出了欣喜的表情，过了一会儿又变成了阴转多云。她抿着嘴唇低下头想了想，然后毅然地对我说：“这下我就放心了……嗯……我已经下了决心了！”

“什么决心？”我好奇地追问。

西莫内塔又叹了口气，然后抬起了头，勇敢地面对我那探究的目光：“就是决心嫁给你呀！”

“这个……是不是太着急了点？要知道，我们认识才不过两个月的时间……”我没有丝毫的精神准备。

“难道你不爱我？”在得到我否定的答复之后，西莫内塔欣喜地拉着我的手，“如果你爱我，为什么不能娶我呢？”

“我想，我们还需要多些时间……亲爱的……”

“那好吧，我再给你一个月的时间！”

一个月之后的一天上午，一辆菲亚特轿车行进在乡间的小路上，由于前一天刚刚下了一场雨，路上显得泥泞不堪。车后座上坐着一对青年男女，一位是金发碧眼的姑娘，另一位却是黑眼睛黑头发黄皮肤的小伙子，两个人的手一直紧紧地握在一起。

“就要到了。亲爱的，不要紧张，爸爸一直很疼我，我想他一定会喜欢你的。”西莫内塔一路上不停地嘟哝着，看上去好像比第一次上门的我还要紧张。

轿车拐上一条人迹罕至的小路，又走了好几分钟，终于来到了庄

园的大门口。

“到家了！”望着熟悉的大门，西莫内塔兴奋地叫了起来。进了大门之后车子沿着小路继续前行了5分钟左右，到了一栋灰色的城堡前，门口站着一位打着领结、一身白色制服的老管家。看到轿车里的西莫内塔，他兴奋地招了招手：“我的公主，你终于回来了！你爸爸好久都没见到你，最近一直都在念叨着你呢！”然后，他仔细地打量了一下坐在西莫内塔旁边的我，犹豫了片刻，最后还是伸出了带着白手套的手：“哦，您就是德里克吧，欢迎到诺迪卡庄园来做客。”

紧跟着西莫内塔下了车，我们一同走进了高大雄伟的城堡。客厅里坐着一对老年夫妇，正在轻声地说着话。看到我们走进来以后，老夫人欢呼了一声，一下从座位上站了起来，向着自己的女儿扑了过来，抱着她不停地亲吻着。老父亲跟在妻子的后面，脸上露着微笑，静静地看着她们两人。过了一会儿，他的目光越过她们，落在了我的身上，已经变得冷冰冰的了：“中国人，你是第一次来这里吧？”

我连忙笑着点了点头：“是的，这里的风景真是美极了。”

“是吗？你对风景也有研究？”老父亲仍然是一副不为所动的样子，他一边示意我坐下，一边略带嘲讽地说道，“比起你们美国差远了吧？”

“哪里哪里，这里的风景一点都不比美国差。”我听出了他的口气不对，赶紧敷衍着。

“嗯，谢谢夸奖。你到我们家里来，不会是专门看风景的吧？”

“您猜对了。我在意大利已经待了两年多的时间了，我发现了一个现象：这里不仅仅只是风景优美，这里的姑娘也是非常美丽和大方，就像您的女儿西莫内塔。”

听完我的话以后，老父亲刚才还紧绷着的脸顿时放松了许多：

“年轻人，说说看，你凭什么可以把我们的宝贝女儿带走呢？”

“爸爸，您在说什么！？”西莫内塔转过身来，撒娇并夸张地喊叫着。

“是的，先生，现在我确实是一无所有，不过我有一件最重要的东西……”说着，我指了指自己的胸口，“那就是我的心。”

听完我的表白，老父亲发出了爽朗的笑声：“嗯，年轻人有志气！”他点了点头，接着问我：“听说你是位钢琴家？”他指了指放在客厅角落的那台昂贵的三角钢琴，“那么，能够麻烦你为我们演奏一曲吗？”

“当然可以！”我欣然从命，即席演奏了巴达捷夫斯卡的《少女的祈祷》。在变奏的时候，我加入了自己对这首曲子的理解和处理。演奏结束之后，整个房间里静寂无声，就好像是间空屋子似的。过了许久，沉浸在音乐中的西莫内塔一家人才回过神来，一同热烈地鼓起掌来。

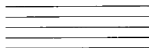
“我以前听过很多次这首曲子的演奏，但是只有这一次是最完美的！”西莫内塔的父亲激动地站了起来，走到我的身边，“更让我感到难能可贵的是，你并没有完全拘泥于前辈们的技法，而是有所创新。德里克，你很有才华，做事情也很认真，把女儿嫁给你，我们可以放心了！”

认识西莫内塔不过四个月的时间，我们就在她家小镇的教堂里举办了盛大的婚礼。直到这个时候，我才知道瓦卡里是意大利一个非常古老而庞大的家族，仅仅前来祝贺的家族成员就有三四百人！

第二章

规则决定命运

头寸——从华裔钢琴家到
外 汇 交 易 大 师
P O S I T I O N



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

| 1 | 理财第一课 |

结婚之后，我和西莫内塔两人继续在意大利生活，我也仍然忙着在全世界飞来飞去做巡回演出。一开始，西莫内塔也是陪着我到处旅行，直到一年后我们的爱情结晶诞生。我们给这个男孩做了洗礼，并给他起了个响亮的意大利名字费德里科。三年后，女儿范伦汀娜又来到了人世间。从那以后，西莫内塔把更多的时间和精力投入到照顾孩子上面，跟着我到处旅行的时间少了很多。

前面我也说过了，我和西莫内塔刚刚认识四个月就结婚了。因此，彼此对对方的了解更多是来自于结婚之后。渐渐地，我发现西莫内塔有一个比较有意思的特点：她不仅完全没有继承她父亲的经商才能，相反，她对金钱几乎没有什么概念。从小到大，她的父亲一直宠爱着他们这几个孩子，给他们提供了最好的生活和学习条件。但是，父亲却从来不让他们接触任何生意上的事情，不知道他是想等到他们长大



◀ 和儿子费德里科在一起

成人之后再传授，还是因为别的什么原因。

西莫内塔出生的时候，家境已经非常富有。他们家有三个孩子，姐姐、弟弟，还有她，住着大房子，出门有司机，家里还有仆人，他们从来没有为钱犯过愁，操过心。父亲异乎寻常的宠爱，悉心的照顾，使得她几乎没有任何的理财知识。像在购物的时候，她从来都不关心商品的价格，即使当时问了价钱，也从来不住心里去。在她还很小的时候，她的父亲就给每个孩子都建了账户，每年诺迪卡公司分红之后，就会给他们每人的账户里存入一笔不小的资金。当时诺迪卡公司的业绩很好，每年的分红也非常可观。出于避税的考虑，他们三个孩子的大部分存款都没有放在意大利，而是放在了一家瑞士的私人银行里面。

可是，我的妻子甚至都记不住那家瑞士私人银行的全称，当然更记不住自己的银行账户里有多少余额，她也从来不去关心金额的变化

情况，只知道缺钱了就去开张支票。即使是这样，好几次我还看到她在开支票的时候居然不填写票根。有次我问她知不知道自己的账上有多少钱。“亲爱的，我还真不知道究竟有多少。”西莫内塔说。“那你就怕账上没有钱了吗？”我说。“不会呀，从来也没有出现过这样的情况啊！”她有些不明白了，因为在她的记忆中，需要用钱的时候开张支票就是了，账上总是有钱的，至于是多少，并不是她关心的。

作为她的丈夫，我觉得应该帮助她把这笔价值不菲的财产管理起来。有一次我问她：“亲爱的，你还记得你开户的那家银行吗？你手里面有没有当初开户的资料？”好笑的是，西莫内塔想了半天说应该有，好像是在意大利信贷银行吧。我说只听说过瑞士信贷银行，还没有听说过意大利信贷银行。妻子说：“那就是瑞士信贷银行了。”当我向她要银行开户资料的时候，她也想不起来到底放到哪里去了。结果我们两人翻箱倒柜，一通乱找，最后终于在一个抽屉的犄角旮旯里发现了那张宝贵的单据。“亲爱的，你要这个东西干什么？”西莫内塔一边找，还一边不解地问我。

找到银行单据后的一天早上，在我的强烈要求下，西莫内塔和我一同飞到了苏黎世，来到了那家瑞士私人银行，要求查看账户的资金明细。

当我拿到厚厚一叠的对账单仔细查看的时候，不禁惊呆了——存款的金额是如此地巨大，可这几年来却没有从银行拿到一分钱的利息！

“为什么不给我们的存款计算利息？”我拿着对账单，怒气冲冲地冲进了银行办公室。“这个嘛，原因很简单，你们开户的时候就没有指示过我们要计息呀！”银行客户经理回答道。看来，正是因为我的妻子西莫内塔是个“糊涂虫”，才给了这家瑞士银行可乘之机。

看着他那张胖嘟嘟的脸和假装一本正经的神情，真恨不得走过去抽他个大嘴巴。我悻悻地指着他：“好吧，既然如此，我觉得以后我们没有必要再在你们这家银行存钱了，我现在指示你，请你马上把我们在你们银行的所有存款全部取出来，我要转行！”这下子，这位客户经理简直就要哭出来了，忙不迭地说：“有事好商量，您有什么条件，我都答应您！您的存款利息我马上给您算出来，过去的全都补上，都按照当期的最高利率计算，您看行吗，先生？”

“晚了！你现在才去改正错误，太晚了！”我一口回绝了他的请求，这样一家缺乏起码操守的银行，我是一分钟都不能再在这里待下去了。

与西莫内塔结婚后，我开始帮助我的“糊涂虫”妻子打理她名下规模庞大的家族财产。从与这家瑞士银行打交道的事情上，我第一次接触到了理财的概念。通过与这家瑞士银行的第一次交锋，我才认识到，很多标榜所谓“客户利益至上”的银行其实并不真把客户当回事，他们做很多事情只会从自己的利益出发，不会认真为客户的利益着想。在这次与瑞士银行打交道的经历后，我就一直坚持自己做资产管理而不是假手他人，因为我已经不再相信银行会真心实意地为了客户的利益做事情。

当然，日常我还是把钢琴演奏作为我的主要工作，每天仍然会花好几个小时去练习钢琴，继续提高自己在演奏方面的能力。实际上，当你的钢琴已经练到某个阶段后，想单纯从技巧上有大的提高已经很难了，这个时候更多依靠的还是对音乐的理解。

在钢琴演奏家当中，我算是比较全面的一位，可以熟练地演绎所有主要作曲家的作品。但是，这并不代表我没有个人的偏好。实际上，

我更喜欢莫扎特，因为我觉得他的作品和我的个性更加相近。每次弹奏他的作品，尤其是弹奏《第 27 号钢琴协奏曲》的时候，我都有一种酣畅淋漓的感觉。

有人说莫扎特的音乐特别适合高智商的人群，我倒没有这种感觉。从我一个钢琴家的角度来看，演奏莫扎特的钢琴曲并不一定需要高智商。但是，在弹莫扎特曲子的时候，你的内心必须是诚恳的、纯净的，不造作、不浮躁。只有做到了这些，你才有可能把他的曲子弹好。莫扎特的音乐并不复杂，并不晦涩难懂，它听起来非常简单，需要的是你有一颗真诚的心。

我也很喜欢听巴赫的作品，包括他所在的 16 世纪的很多音乐作品我都很喜欢。但是，我却并不太愿意去演奏巴赫的作品，因为在我看来，巴赫的作品过于理性，永远都是中规中矩，没有多余的表现，也没有多余的激情，很难有所发挥。

后面我还会谈到，当我进入到变幻莫测的金融行业之后，的确需要很多的理性，因为一个冲动就有可能断送你的交易，就有可能让你亏损严重。但是，当我回到音乐的世界之后，就不再想要那么多的理性，而是希望能够在音乐中完全释放自己，就像乐曲当中的主人公那样去经历很多的浪漫、激情和向往。

从这个角度来说，我是个双面人。音乐中的我是感性的、浪漫的，而在做外汇交易和投资时的我则是理性的、现实的。

| 2 | 家族企业的暗战 |

在欧洲，滑雪代表着什么？它其实代表了一种富裕并且闲适的生活方式。每到滑雪季节，几乎全欧洲的滑雪爱好者都会放下自己手边的工作，来到高高的阿尔卑斯山上，一路滑下，体验那种风驰电掣般的感觉。可以说，滑雪已经渗入了欧洲人的灵魂，而这是作为美国人的我难以理解和体会的。

我岳父阿尔多·瓦卡里既是一位狂热的滑雪爱好者，同时也是一名优秀的企业家。每天早上不到7点他就已经起床，简单地吃完早餐后，他就会开着自己那辆显得有些破旧的菲亚特小轿车，前往几十公里外的诺迪卡公司总部，一直工作到晚上六七点才离开。他创立了诺迪卡公司，也一直把这家公司当做自己的孩子一样用心去呵护和经营。

在阿尔多的悉心管理下，诺迪卡公司取得了很大的成功，在滑雪靴市场上成为当时的世界第一品牌，一度占领了当时全球38%的滑雪

靴市场。诺迪卡公司在消费者中已经享有了如此崇高的声誉，它每年只需要在滑雪靴上稍微做点设计上的改动，变换一下流行的颜色，就能卖出好价钱。而当时欧洲的经济处于二战后“马歇尔计划”带来的巨大繁荣之中，人们的购买欲非常强，愿意为了生活品质花上几百美元去购买滑雪靴。

随着诺迪卡公司的规模越来越大，阿尔多一个人管不过来了，他请来了瓦卡里家族的成员、他的堂兄弗兰科·瓦卡里一起来经营这家公司。之后不久，弗兰科·瓦卡里又请来了自己的亲弟弟乔瓦尼·瓦卡里一起来管理诺迪卡公司。

一开始，他们两兄弟只拥有诺迪卡公司 48% 的股份，而我岳父拥有 52% 的多数股份。在岳父去世以后，他们又收购了诺迪卡公司 4% 的股份，于是两兄弟每人持有诺迪卡 26% 的股份，一共持有 52% 的股份，处于控股地位。

岳父去世之后他的三个子女，我妻子西莫内塔·瓦卡里，西莫内塔的姐姐玛利娅·路易莎·瓦卡里，弟弟奥登·瓦卡里，均分了诺迪卡公司 48% 的股份。但是，就像我妻子一样，岳父其他两个子女对经营和管理诺迪卡都没有兴趣，这就使得诺迪卡的实际控制权落入了岳父的堂兄弟弗兰科·瓦卡里和乔瓦尼·瓦卡里手中。

后来，哥哥当上了诺迪卡的董事长，弟弟则担任 CEO。哥哥弗兰科是一个非常和蔼可亲的人。每到过年过节的时候，他都会到我岳父的三个孩子家里来看望，而且每次都不忘给我们带些礼物过来。俗话说“一母生九子，九子各不同”，弟弟乔瓦尼与哥哥的性格就截然不同——他脾气暴躁，做事风风火火、雷厉风行。渐渐地，诺迪卡的日常管理就全部交给弟弟乔瓦尼来处理了。

时间长了，弟弟乔瓦尼渐生不满，开始动起脑筋来：既然诺迪卡是我一个人在管理和运营，我在负责，为什么我只有 26% 的股份，而哥哥不做事，同样拥有公司 26% 的股份，还占据着董事长的高位？所有人提到诺迪卡，总是只提到他，这太不公平了！他开始四处活动，希望将哥哥赶下台，自己取而代之。

有一天我的妻子回到家后情绪非常不好，一直在长吁短叹，闷闷不乐。要知道，她平时可是个乐天派，很少有什么事情能够让她这么不开心的。

“亲爱的，发生了什么事情，让你如此不开心？”我走过去，抚摸着她的肩膀关切地问道。

“今天我去看了姐姐家，结果见到乔瓦尼叔叔了。”听妻子说见到了那位脾气暴躁的堂叔，我一下子警觉了起来：“他说什么了吗？”

我从妻子的口中得知，当她走进姐姐家门的时候，乔瓦尼正在喋喋不休地抱怨：“你看看你们的伯伯弗兰科，他实在是太不像话了！身为公司董事长，却从来不管公司的事情，只知道天天出去打高尔夫，要不就去滑雪，成何体统！我这个 CEO 是没法当了，整天辛辛苦苦的，什么事情都要我来亲力亲为，我何苦呢！”

“好吧，乔瓦尼叔叔，那您到底想怎么办呢？”妻子的姐姐显然已经被他说得不耐烦了，趁他讲话的间隙，好不容易地插了句话。

乔瓦尼正待说话，看到西莫内塔走了进来，不禁兴奋地喊了起来：“西莫内塔，你来得正好，我正想去找你和你弟弟呢！”

说完他又转向了姐姐玛利娅·路易莎：“我倒是有个办法……只要你们两位和我联合起来，我们三个人的股份总数就能占到 58%。那样的话，我们就能对公司绝对控股，就可以召开董事会，把弗兰科罢免

掉！”说完，他紧紧地攥了一下拳头，并情不自禁地用力在空中挥舞了一下。

“可是乔瓦尼叔叔，您为什么要罢免您的亲哥哥呢？他是那么可爱可亲的一个人啊……”姐姐玛利娅·路易莎疑惑地摇了摇头，不解地嘟哝着。

“因为他实在是太差了，他不配当这个董事长！”乔瓦尼恶狠狠地说道，忍不住又翻起过去的旧账，“从小到大他就不配！小的时候，他一直都表现得像只温驯的绵羊，而我却像暴怒的狮子。每次我们两人一块出去玩，回家晚了，挨打的都是我！爸爸妈妈从来都不相信看起来那么老实的他也会和我一起捣蛋！他一直倚仗着我才混到了现在，我不能再让他继续这么混下去了！”

“乔瓦尼叔叔，您不能这样对待弗兰科伯伯！”我妻子西莫内塔也已经忍无可忍，大声地抗议道。

看到姐妹俩都是不肯合作的态度，乔瓦尼立刻又换了一副嘴脸：“其实我也是为了你们好。你们想呀，如果把诺迪卡全部交给我，我一定会更加努力地把它经营好，到时候你们作为股东，分得的红利也会更多，生活也会更好呀！”

“乔瓦尼叔叔，您应该记得当初您是怎么到诺迪卡来的！要不是弗兰科伯伯在爸爸面前极力推荐，甚至不惜以自己的声誉作担保，爸爸怎么会同意您加入诺迪卡，您又怎么可能成为公司的CEO？现在您翅膀硬了，就要过河拆桥，就只想着把您的哥哥一脚踢开了？”我妻子西莫内塔再也忍不住了，她干脆指着乔瓦尼的大鼻子高声地叱责起来。

眼看软的不行，乔瓦尼又来了“硬”的一套，把脸拉了下来并提高了嗓门，阴阳怪气地说：“好吧，你们不同意是吧？那我就没有别

的选择了，我不干了，行不行？让你们的那位大好人伯伯自己来干，看你们的弗兰科伯伯到底能不能把诺迪卡经营好？不过我现在就告诉你们，等到诺迪卡倒闭的那一天，你们就只能陪着他一起玩完了！”他恼怒并带有威胁地看了姐妹俩一眼，用力撞开门，扬长而去。

这下，留下姐妹俩在那里发愁了。她们两人都对经营诺迪卡公司没有兴趣，也从来没有上过心，眼看着父亲去世之后诺迪卡仍然欣欣向荣，这里确实有乔瓦尼的功劳。一开始弗兰科在公司里热情还挺高，可是后来随着公司走向正轨，他就越来越少去公司，而是把自己的大部分精力放在高尔夫和滑雪上面，日常的经营和管理确实都是由乔瓦尼叔叔一人负责。

这个时候如果乔瓦尼撒手不管，诺迪卡确实很有可能陷入困境，可是，如果接受乔瓦尼的要挟，无论于情于理都说不过去……姐妹俩陷入了艰难的抉择当中。她们一起找到了弟弟奥登，把这个情况告诉了他，想一起找一个解决问题的办法。

“奥登，如果乔瓦尼真的不干了，你能不能把诺迪卡的经营管理接过来？毕竟你是我们家里唯一的男孩子！”

奥登却坚决地摇了摇头：“我是学技术的，平时就喜欢和机器打交道，现在你们要让我去管理诺迪卡公司，操心那好几千人的事情，我可干不了！再说，即使现在我想干这件事情，我也没有那么大的能力呀！”

他们三人待在小房间里冥思苦想，讨论过来，讨论过去，整整一个下午过去了，却仍然没有找出一个好的办法。

| 3 | 一堂价值 3100 亿里拉的商业启蒙课 |

听完妻子回家后的一番描述，我毫不犹豫地说了：“亲爱的，这个事情你就不要操心了，就交给我吧！”

“你……你是钢琴家，又不是企业家，而且你又是华人，怎么能够处理得了我们意大利人的事情？”妻子把头摇得拨浪鼓似的，“不行，这件事情你肯定做不了……嗯，这样吧，我看还是交给律师来处理吧！”

“律师你们当然要找，但是你们当事人也需要有代表呀！”我用手指了指自己的脑袋，笑着说道：“说到底，钢琴是要用头脑来演奏的，只要我会用头脑，根据常识来考虑问题，又有什么难的呢？”最后，经不起我的反复劝说，妻子还是同意了我的要求，由我代表她全权处理她名下的那部分股份。

拿到妻子的授权书之后，我在第一时间去找了妻子的堂叔、诺迪



▲ 诺迪卡公司的管理者弗兰科·瓦卡里（中）

卡公司的董事长弗兰科·瓦卡里。当找到诺迪卡公司的办公室的时候，那位漂亮的女秘书告诉我董事长昨天就去滑雪了。等我赶到雪山下，找管理员打听弗兰科的下落时，管理员兴奋地说道：“你说的是诺迪卡公司的那位董事长吧？他已经滑了一整天的雪了，现在正在山顶上晒太阳呢！他可是个好人，经常到我们这里来……”

我坐着缆车，晃晃悠悠地上了山，太阳快要落山了，那一缕金色的光芒正洒在银色的雪地上，景色美极了。此时的我却无心欣赏美丽的山色，而是盼望着缆车能够快点，再快点。

来到了山顶上，一眼就看到了一座全木制的小房子，墙壁上能够看到木头清晰的年轮，好像童话中七个小矮人的住所。小房子旁边的空地上零零散散地放着几张桌子，一位戴着拿破仑式帽子的侍者正用盘子端着一杯咖啡，从小房子里走出来。房子外面只坐着一位顾客，

他闭着眼睛，陶醉在落日余晖之中，仿佛已经神游天外。从他那灰褐色的头发，还有微秃的脑门，我一眼就认出了，他正是我要找的弗兰科。

“嗨，弗兰科，我在到处找你呢！”隔着老远的距离，我边跑边喊。由于山上的风实在太大了，我不得不把两手做成喇叭状。

弗兰科慢吞吞地睁开了眼睛，然后又慢慢地把眼睛眯了起来，虽然太阳即将下山，可是山上的日光仍然很强烈。他发现了，笑得脸上开了花：“哦，看看谁来了！来，德里克，坐下喝杯咖啡吧！”他打了个响指给侍者。

我跑到了他的身边，气喘吁吁地喊道：“都什么时候了，你还在这里优哉游哉，赶紧跟我下山去！”

弗兰科仍然一副不慌不忙的样子：“有什么事情，难道它比在山顶上看日落更重要吗？”

“当然有啦！”我气极了，于是凑到他的耳边，大声地说道。

他用手揉了揉自己的耳朵，颇为不悦：“年轻人，不要什么事情都一惊一乍的，再着急的事情也要坐下来说吧！”

可是，在听我说话的过程中，他的神情逐渐地严肃起来，从起初的不以为然，到后来的震惊，继而转为震怒，最后又变成无奈和沮丧。

“你让我能怎么办？”他闭着眼睛，皱着眉头，两只手交握在一起，喃喃自语，“他可是我的亲弟弟，亲弟弟呀……他怎么能这么干呢？”

忽然他睁大了眼睛，直视着我：“德里克，你有什么好办法吗？哦，算了，你只是个局外人，还是个中国人……”他缓缓地摇了摇头。

“办法并不难，很简单，我们四个联手，把乔瓦尼的 CEO 职位撤掉！”我双手握紧了拳头，语气坚定地说道。

听了我说的话，弗兰科不禁一震，他低头想了想，又摇了摇头：“不行，不行，再怎么说他也是我的弟弟，我可不想让天堂中的爸爸妈妈难受。”

说完他划了个十字：“再说，我们如果把他撤了，谁来当这个CEO呢？难道是你吗，中国人？我可不想再去管那么多的事情了。”

在那座雪山上，无论我怎么苦口婆心地劝他，他却总是不肯松口，最后实在被我逼急了，就只是喃喃地重复着：“他可是我弟弟，他可是我弟弟呀……”

看到实在是无法说服他，我也只好退而求其次：“好吧，作为公司股东的代表，我想看看诺迪卡的公司章程，还有相关的文件……”此后几天，我来到诺迪卡公司的档案室里，钻进了故纸堆里，日以继夜地翻看着公司的各种文件。终于，我发现了公司章程中有这么一条：董事会由4名成员组成，其中股权相对多数的股东有权提名其中的3名董事，少数股东有权提名1名董事。公司的任何重大决定都需要经过董事会半数以上的董事同意。

情况对我们很不利：如果还是目前这样的股份情况的话，我妻子他们兄妹三人只能永远处于少数股东的位置，他们只能选出1名董事，而弗兰科和乔瓦尼兄弟则能够选出3名董事，我们永远都没有胜算。但是，如果我能够把我妻子、她的姐姐、她的弟弟三人的股份合并在一起，成为一致行动人，就能够决定董事会的多数席位，从而占据主动。而两个叔叔在当时尽管每个人都有26%的股份，但彼此间存在矛盾，两人能够采取一致行动的几率几乎为零，这样来讲，用我妻子一个人仅有的16%的股份，联合上她的姐姐和弟弟各自的16%的股份，就可以以48%的大股份占据主动权。

想到这里，我不由得兴奋地拍了一下大腿，马上冲出办公室，先去找了律师，开始律师认为根本就是不可能的，在我的一再坚持下，律师在仔细看过当时的公司章程后，确认了我的判断正确。随后我去找妻子、姐姐和弟弟商量。刚开始跟他们说的时候他们也还不相信，当我把复印的资料摆在他们面前的时候他们才信服了。“德里克，想不到你做这些事情也和弹钢琴一样仔细！”姐姐不禁夸起我来。

“那倒不是，我只不过是按照常识来做事情罢了。既然要争夺公司的控制权，我们首先要了解公司当初是怎么约定的吧？要知道是怎么约定的，当然只能去查公司过去的法律文件了。”我笑着回答。

在得知姐弟三人已经统一了立场之后，乔瓦尼非常生气，他提出撂挑子不干了。经过这场动荡，我们三人对诺迪卡公司也是意兴阑珊，于是我提议把公司卖掉。我找到了诺迪卡公司的董事长弗兰科伯伯，说服他同意了我的建议。于是，我们四个人，一共持有诺迪卡公司74%股份的股东，一致决定卖掉公司。

剩下的事情就是找到一个肯出高价的买家了。我仔细地想了想，觉得最愿意出大价钱的当然是我们行业的竞争对手了，因为这样他们就能够拿到更大的市场份额，从而提高产品的议价能力。按照这种思路，我选择了法国的所罗门公司，因为在滑雪靴这个市场上，诺迪卡公司占据了38%的市场，而所罗门则拥有26%的市场份额。如果所罗门把诺迪卡收购了，它将能够拿到64%的市场份额，将会实力大增。当然，那个时候欧洲的反垄断法也还没有今天这么严格，即使收购成功之后所罗门也不会遭到欧盟反垄断的诉讼。

对于送上门来的生意，所罗门公司当然是喜出望外，开出了不菲的价钱。当我把这个价格报给妻子的姐弟和诺迪卡董事长弗兰科的时

候，他们都觉得非常满意。当时，我一边等着所罗门公司的最后决定，一边照常忙着张罗自己的巡回演出。

不凑巧的是，在股权转让的最为重要的当口，我需要参加一个非常重要的音乐节，不得不飞到美国，还要在那里待上两周半的时间。那段时间内，我一直忙着排练、演出、参加活动，沉浸在音乐的世界里，没有时间再去顾及家里这边商业世界的动静。

等到我再回到意大利的时候，才发现已经是风向大变。

一天，一位西装革履的中年人找到了我家里，他拿出一份文件递给我妻子：“我是您姐姐的律师，这是一份股权转让的授权文件，您姐姐和弟弟都在上面签了字了，麻烦您也签个字吧。”

我连忙拦住了妻子，迷惑地问道：“请你先告诉我这是怎么回事，好吗？”律师笑了笑说道：“哦，是这样的，您的姐姐和弟弟已经一致同意，要把他们的股份卖给贝纳通公司。”

什么！我简直不敢相信自己的耳朵，仅仅过了不到三个星期的时间，姐弟两人竟然完全改变了主意。我怒气冲冲地赶到姐姐的家里，直截了当地质问她为什么要变卦。吞吞吐吐了半天，最后她才告诉我原委：原来是在我去美国后没几天，乔瓦尼就带着这位律师来到了她的家里。

“你千万不要轻信那个中国人的话。公司又不是他的，而是你们家族的，他为什么那么热心？说到底还不就是他自己想在里面捞到好处。”看到自己的游说已经动摇了姐姐的决心，律师接着抛出了他们早就拟好的计划：乔瓦尼、姐姐、弟弟三个人一共持有诺迪卡 58% 的股份，三个人一致行动，把公司卖给贝纳通。贝纳通公司做出承诺，为弟弟提供一个董事的席位，未来几年后姐弟俩还将能够以收购时的原

价回购诺迪卡的股权。

“这种没谱的事你都相信？”我简直就要气疯了。可是姐姐却说她和弟弟已经在同意售股的协议上签了字，这件事情看来已经无可挽回了。迫于无奈，弗兰科和我妻子最终也只能同意出售自己的股份。

在卖方律师的“帮助”下，贝纳通将收购的报价压到了 3000 亿里拉，“这个价格都是高估的。”他们的 CFO 煞有介事地说道。

忍无可忍的我拍着桌子站了起来：“你们实在是太过分了，得了便宜还卖乖！3100 亿里拉，我给你们半个小时的时间考虑，如果不答应我的报价，我就不签字，公司也不卖了，我们自己经营！”说完我把推开椅子，离开了会议室。

还没到半个小时，那位不知道是站在哪条战线上的律师也走出了会议室，谄笑着拉着我的胳膊说：“他们答应你的条件了，你胜利了德里克，快回去签字吧！”

在双方签署最后协议的时候，面对着我咄咄逼人的目光，贝纳通公司的总裁甚至都不敢直视我的眼睛。同样是一家家族企业，他太知道把自己辛辛苦苦做大的家族企业卖掉时心里的那份痛楚了。

我知道，这次出售诺迪卡公司根本就不是我的胜利，而是整个瓦卡里家族的失败与耻辱。没想到，更让人瞠目结舌的事情还在后面。刚刚完成收购之后，贝纳通立即将诺迪卡公司与他们旗下的另一家公司合并，而那家公司的亏损非常严重。合并之后，诺迪卡丰厚的盈利就被那家公司抵消了不少，最终竟然为贝纳通减少了 1500 亿里拉的税收！根据意大利的法律规定，只有当拥有公司 100% 的控制权的时候，才能够通过合并的方式来进行税收抵扣。而实际上，当时贝纳通已经和我妻子的姐弟签署了回购协议，他们随后就将失去对诺迪卡 100% 的

控制权，而他们做的就是充分利用了一个时间差。

完成税收抵扣之后，他们马上又把本来需要支付给姐弟俩的收购款转了回来，逼着他们马上行使回购权，这样他们又少支付了 992 亿里拉的收购款。因此，虽然表面上看起来贝纳通公司好像是支付了 3100 亿里拉的收购款，实际上通过巧妙的财务安排，他们实际上只需要支付 608 亿里拉的代价，就把一家盈利状况非常好的公司收入囊中。

更让我感到吃惊的是，一手策划了这起贪婪收购的贝纳通公司 CFO 后来竟然当上了意大利的财政部长。上任伊始，他就推动议会废除了“只有拥有公司 100% 控制权才能够通过合并的方式进行税收抵扣”的法律。这也让我第一次认识到了，即使是在西方发达国家，仍然有着非常多的法律漏洞可以钻，官场与商场的勾结仍然是那么地紧密。

参与卖出公司的各位股东也都尝到了苦果。姐弟俩虽然回购了公司的股权，但是却彻底失去了对公司的控制力，最后眼睁睁地看着诺迪卡一天天地衰落下去。原来的 CEO 乔瓦尼以为为贝纳通立下大功之后自己能够更上一层楼，却不料很快就被贝纳通公司排挤出决策层，最后只能愤愤无奈地辞职而去。原来的董事长弗兰科乐天知命，他拿着得来的钱，又去收购了一家规模更小的滑雪用品公司，找了一位勤奋而且忠实的职业经理人经营着，自己继续过着夏天打高尔夫、冬天滑雪的舒适安逸的生活。

卖掉诺迪卡以后，我和妻子的生活也发生了很大的改变：以前，我们拥有一家企业的股票，每年都能够收到稳定的分红，平常也不缺钱花。而现在，我们除了原有的存款之外，没有其他稳定的分红收入了。

而以前的我对于理财可谓一窍不通。我也不需要知道自己有多少钱，在各国做钢琴巡回演出的收入不菲，我从来不需要考虑钱的问题，只需要知道这次演出我总共会有多少的收入，拿出其中的 20% 分给我的经纪人，其余的都存在银行里就可以了。

但是，出售诺迪卡这个活生生的例子给我带来了非常大的冲击。原来，即使你拥有一家如此成功的企业，即使你本人恪尽职守，你仍然必须面对在外面虎视眈眈的狼群，他们随时都有可能对你发起攻击，将你积攒了几十年甚至上百年的财富洗劫一空。

| 4 | 找准需求就是找准市场（房地产）|

1992 年，也就是我和太太把诺迪卡卖出三年后，那时，我们手里有不少现金，却不知道用这些钱干什么。这个时候，有一家意大利房地产公司的老板找到了我们，希望我们能够投资入股他的公司。抱着试试看的态度，我们进入了这家公司。几年后，这位老板退居到董事长的位置，把总经理的位置交给了我。

当时我们发现了一项有利可图的生意：将旧房改造成新房，然后再以更高的价格卖出去。由于当时意大利有很多古老的建筑年久失修，政府也就鼓励房地产公司将这些建筑盘下，在不改变建筑物外部面貌的情况下进行内部翻修。由于这些建筑基本上都位于城市的繁华地段，翻修之后往往能够卖个好价钱。

于是，我们在意大利的各座城市四处寻找老建筑，找到后，先将其买下，再把建筑物的内部结构做大的调整和改造，隔成一间间的小

户型公寓，然后再出售给需要的住户。那个时候的意大利经济非常有活力，很多人都愿意到大城市去寻找工作机会，这样对小户型公寓的需求也就非常旺盛。通过这样的一种商业模式，我担任总经理的这家房地产公司在短短的几年内就获得了丰厚的回报。

当我们找到水城威尼斯的时候，发现市中心威尼斯广场的旁边有一栋非常古老的建筑，却没什么人进出，外表也显得很破败。于是我们就上门去问个究竟。

原来这个建筑物竟然是意大利共产党在威尼斯的总部所在地。在1980年代的意大利政坛上，共产党曾经有过非常强的号召力。但是随着冷战结束，柏林墙倒塌，意大利共产党的党员数量日渐减少，影响力也日渐式微。原来拥有这栋大厦的意大利共产党已经无力支付这栋建筑物的维护费用，因此希望将其出售。

这可是个好机会！几经周折后，我找到当地共产党的书记：“您好，我想买下这栋建筑，能不能告诉我，你们打算卖多少钱？”

“哦，你很幸运，年轻人，老实说，我们正急着出手呢……”最终，我们以一个很低的价格把这栋古香古色的建筑盘了下来。

我们找来工程师对建筑物“体检”之后发现：由于长期浸泡在高盐分的海水中，这栋建筑物的外墙已经被侵蚀得非常厉害，很多地方露出了原来的红砖墙；此外，门窗也有多处损坏，上下水管道也堵塞严重……

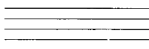
当然，这些问题并没有吓倒我。我找来了一位知名设计师，对这栋建筑的外部 and 内部都做了重新设计，力图尽一切可能恢复它曾经有过的辉煌——要知道，几百年前这里可是强盛的威尼斯共和国的市政厅所在地。

经过建筑公司日以继夜的艰苦奋战，这栋建筑物终于恢复了它当年的“本色”：灰褐色的外墙，带雕花的窗户，精确报时的大钟……当这栋大楼重新揭开神秘的面纱，所有的人都被它震惊了。没过多长时间，一家全球著名的奢侈品公司就把这栋楼买了下来作为公司总部，当然，我们的房地产公司也获得了不错的收益。

第三章

建立我的资本头寸

头寸——从华裔钢琴家到
外 汇 交 易 大 师
P O S I T I O N



| 1 | 做规则的制定者 |

一直到我们卖出诺迪卡的股份很久以后，我和妻子还经常讨论起这件事情，每次都忍不住感慨：岳父为我们留下了这么大、这么好的一份产业，可是经过资本的力量三下五除二这么一折腾，竟然在很短的时间里就被拆得分得七零八落了。这也是我第一次对资本的力量产生了一种敬畏之情，使得我更积极地投入更多的精力，帮助妻子打理她刚刚拿到的这一大笔财富。

很快我就发现，意大利并不是个适合富人生活和居住的国家。这里的资本管制非常严格，大规模的资金流动非常困难。而且，意大利那几年的通货膨胀很厉害，存在银行里的钱实际上每年都在贬值。更让人难以接受的就是，意大利的个人所得税是加速累计制，这就导致了政府对富人征收的所得税率高得惊人。

反复比较了周边各国的财税和金融体系之后，我们终于决定将绝

大部分的资金转移出意大利，存在瑞士的银行里。对于富人来说，瑞士确实就是个天堂。这里实行了全世界最为严格的银行保密制度，即使是瑞士联邦政府也无权查阅银行储户的情况；而且，这里的税率确实很低。

我们还拿出了一部分资金供我做外汇交易之用。那段时间也是我相对清闲的几年，除了做外汇交易之外，我的大部分时间还是在全球各地做钢琴巡回演出。

我一直也在寻找将手里的资金进行重新配置的机会，毕竟银行存款是增值最慢的一种投资方式，或者根本谈不上是投资。

到了2000年，有一次我去瑞士的那家开户行办业务。这天，负责帮我打理账户的那位会计师突然带着一个人找到了我，他笑着对我说：“德里克，我给你介绍一位朋友。”

我的新朋友罗尔夫·赫斯是瑞士银行界的红人，他与上至瑞士联邦政府、瑞士银监会，下至银行公会、瑞士各大银行的高层都有广泛的联系，自己还曾经创办过好几家银行和信贷公司。他与我的会计师曾经在同一家会计师事务所共事多年，两人的交情颇深。

我们选择了一家葡萄酒庄作为会谈地点。那天，我们三人走进了那家酒庄的地下室，这里恒温恒湿，中间是排成一排排的整齐的橡木桶，四面的墙上开成了一个个酒窖，里面收藏着一瓶瓶名贵的红酒，空气中散发着葡萄酒的醇香。

赫斯走到一个酒窖前面，外面的铁栏杆上放着一张铭牌，上面有赫斯的亲笔签名。在酒窖人员的帮助下，赫斯打开了自己的酒窖，拿出了一瓶已经储存了十多年的红酒，邀请我们两人品尝。

“德里克，我正和几位朋友发起成立一家私人银行，您知道什么是

私人银行吧？”赫斯指着我说道，“您现在开户的银行就是私人银行。说得直接一些，私人银行就是富人专用的银行，而您就是私人银行最希望发展的目标客户。”

我笑着点了点头，心里却想起了妻子最早开户的那家瑞士私人银行，想起我们当初得到的“服务”，当我要清户的时候客户经理那张哭丧着的脸也浮现在眼前。老实讲，在那个时刻，私人银行在我心中留下的依然是比较多的负面印象——他们只为自己的利益，从不为客户着想，我们那么多的资金存放在那里，竟然连存款的利息都不愿意支付。只有像我妻子那么不善于理财的人，恐怕才是私人银行最热衷追逐的“目标客户”吧？

看到我犹豫疑虑的眼光，赫斯不慌不忙地用余光扫视着自己酒窖中排列整齐的一瓶瓶红酒，顺手从最边上抽出了一瓶：“这是一瓶红酒，它的品质并不太好，只能作为饭前的佐餐酒。”然后，他又从中间抽出了另一瓶：“这瓶酒的味道就非常好，可以称得上是极品。可是……”他把两瓶酒凑在了一起，凝视着我，“德里克，它们难道不都是红酒吗？”

我明白他的意思，同样是私人银行，可是之间也会有好坏之分呀！随后，赫斯开始滔滔不绝地介绍起银行的情况来：“瑞士是有名的富人天堂，也是避税天堂，资金非常充裕，富人们都有理财的需求，因此私人银行非常有发展前途。我们这家银行的 CEO 布鲁诺·穆勒是瑞士苏黎世大学非常有声望的经济学家，以前曾经为瑞士最大的国家银行工作过，有着丰富的银行管理经验……而我本人，将担任这家银行的董事长……”

“好吧，我愿意投资，你们能给我多少股份？”我决定试一下。



▲PG Partner 银行的管理团队

“这个……我们现在的投资者招募快要结束了，你要进来的话，你投上 400 万瑞士法郎，我们会给你 20% 的股份。”赫斯亮出了他的底牌。

“除了股份之外，我还能够得到别的什么？”

“您的意思……嗯，您将成为我们公司的董事。当然，日常的经营工作还是由 CEO 带领的管理层来负责……”

根据瑞士的有关法律规定，持有公司 50% 以上的股份就能够对公司的经营管理做出重大决策，而我只是一个持有 20% 股份的无关轻重的小股东而已。这使我不禁想起当初在诺迪卡公司的经历，由于我和妻子只持有少数股份，最后无力阻止大股东对我们权益的侵犯。现在，我可不希望当年在诺迪卡发生过的悲剧再次重演。

“好吧，我可以接受 20% 的股份，也可以接受你们对自己银行的估值。可是，我也有一个条件……”说出这句话的时候，我的态度异常地



▲ 位于瑞士苏黎世的 PG Partner 银行大楼

坚决，“你们必须修改公司的章程，将做出重大决策的股权比例改为不少于 85%。”

“这个恐怕很难吧？如果每项重大事情都要超过 85% 股份同意才能批准的话，我看我们的生意只能停滞不前了。”赫斯听完之后面有难色。

“其实我也不想什么事都掺和。如果你们管理层把每件事情都做得足够好，每次也都按照之前的承诺去做，我为什么还要掺和到银行日常的管理当中呢？”我试着说服赫斯，“只有当你们做了不该做的事情时，我才会出来行使我的否决权。”

那天我们虽然没有争吵，但是各自都始终坚持自己的立场，最终谁也没有能够说服对方。过了几天，赫斯给我打电话说，经过再三考虑，最终同意了我的条件，他们确实有自己的苦衷——尽管他们早就拿到了瑞士监管当局的批准，但是由于缺乏资金，银行一直难以正常运作。这个时候，为了得到我的这笔资金，使银行可以继续运作，他

们只好委屈地接受我的建议。

于是，这家名为 PG Partner Bank 的私人银行宣告成立，因为我的注资，我成为了这家银行的董事会成员。在召开第一次董事会的时候，我见到了 CEO 穆勒。看着他满头的白发和精明强干的眼神，听着他在董事会上精辟专业的谈吐，我暗自庆幸自己这次的投资决策是正确的。

| 2 | 品格是最重要的商业因素 |

此后的三四个月，我经常刻意地去这家银行的一些营业网点转悠，看到客户纷纷上门寻求服务，看到银行运作井然有序，我心里踏实了许多。与商业银行一般仅仅依靠利息差和中间业务微薄的手续费赢利有所不同，私人银行的客户都是富人，他们的开户资金至少要在100万美元以上，当然他们享受的服务待遇也有很大的不同，除了有专门的客户经理帮助打理日常的业务之外，还能享受专业理财顾问的周到服务。当然，我们收取的手续费也要比一般的商业银行高得多。从我当时了解到的情况来看，这家刚刚开业的银行极有可能在第一年就聚集起足够的人气和客户，并在第二年实现盈利。

可是，半年之后的董事会会议却彻底击碎了我的梦想。这次会议本来是讨论下一年的预算和业务目标的问题，可是在审议到管理层报酬的时候，CEO 穆勒突然从一堆图表的数据中抬起了头，他摘下了老



▲ 精明强干的 CEO 布鲁诺·穆勒

花镜，目光犀利地看着董事长赫斯：“关于明年的管理层报酬问题我有很大的异议……”

“现在不是该讨论这个问题的时候。”赫斯忙不迭地打断了 CEO 的陈述。

可是，这反而更加勾起了穆勒的斗志，他也毫不客气地打断了赫斯的发言，还把声调提高了八度：“相反，我认为现在讨论正是时候。事实上，我们不仅仅要讨论明年的薪酬，也要讨论一下今年的薪酬问题。”他用手敲着那橡木桌子，发出了沉闷的响声，“赫斯，你还记得我在瑞士银行的时候，你找到我，让我到这边来，还说第一年就要给我一笔奖金。可是直到现在，我还没有看到奖金的影子……”

“我和你根本就没有谈过额外奖金的问题。”赫斯板着脸，他已

经有些不耐烦了，“我作为董事长，也从来没有从公司领取额外的奖金呀……”

“是吧？你当然用不着了……”穆勒愤愤不平地叫喊着，“你从这家银行捞取的好处还算少吗？”

“不要再说了！我宣布，本次董事会暂时休会，以后什么时候再召开另行通知！”赫斯的脸色已经涨红，他气得站了起来，强行结束了这次会议。

我又一次有了被欺骗的感觉，与当年在诺迪卡时一模一样。当董事长和 CEO 两人吵得不可开交的时候，我和另外两位独立董事茫然地坐在那里，因为我们既不知道前因，也不知道后果。

会后来大家是要各奔东西的，赫斯试图把我们三位董事留下来吃饭，他显然希望能够与我们再做更深层次的交流，可是却无一例外地被我们拒绝了。走出办公室大门以后，我们三人却不约而同地碰到了一起。

“这到底是怎么回事？”一位独立董事双手摊开，激动地说：“我们到底该相信谁，CEO，还是董事长？”

“这个并不是什么难事，我想我们只需要分别跟他们两人谈谈就知道了。”我提出了自己的建议，他们两个人都点头同意了。

第二天我们三人和 CEO 穆勒约好了，一起来到他的家中。穆勒的家坐落在苏黎世郊外，在开车前去的路上，放眼望去是湛蓝的天空，几片白云在微风中轻轻地移动，绿草地生机盎然，景色真是美极了。

穆勒走出自己的别墅来迎接我们。“知道我为什么要在这个偏僻的地方和你们谈吗？”看着我们不解的目光，他忿忿地点出了答案：“因为金融城都是赫斯的地盘，我在那里见你们心里不踏实！”

见到我们之后，穆勒的话匣子就好像流淌着的河水似的，滔滔不绝。他说当初自己从瑞士银行那么大的银行出来，也是受到了赫斯的高薪诱惑——赫斯许诺除了固定的职位薪酬之外，半年之内还会给他一笔额外的花红。出于对赫斯的信任，他并没有就这笔花红跟赫斯签订额外的补充合同——谁不知道赫斯是瑞士金融界有名的银行家，他怎么可能说话不算数呢！穆勒加入银行之后一直没日没夜地工作，银行业务在他的管理下也发展得相当不错。结果半年过去了，当他找到赫斯要这笔花红的时候赫斯却一直推三阻四，先是说过一段时间就会发给他，后来被逼急了干脆就说哪里有这笔钱，又没有合同。他这才发现自己被欺骗了，感觉非常气愤。

在月底拿到银行报表的时候，富有经验的穆勒逐渐发现了一些问题：银行有几笔大的业务往来是跟一家瑞士当地的贸易公司有关，而这家贸易公司的背景看起来非常可疑——不仅毫无名气，而且好像一直也没做过什么实业的进出口。穆勒曾经就这家公司的情况问过银行信贷部的主管，结果那位主管拍着胸脯说以个人信誉担保那家公司绝对没问题。穆勒隐隐约约听别人说过，这位主管跟随赫斯多年，一直都是赫斯的亲信，这就更引起了他的怀疑，他决定自己去调查一下。他来到瑞士公司注册局，调出公司注册资料一看，不禁大吃一惊：这家贸易公司竟然是赫斯的弟弟注册的，这几年没做过什么实业的贸易，看来好像就是一家用来洗钱的公司。回到银行之后他又调来了与这家贸易公司放款的合同，结果发现不仅利率要低于同期的银行公会利率，而且竟然没有任何的担保！他这一惊可就非同小可，马上把信贷部主管找了过来，拿着合同拍着桌子质问。信贷部主管一看瞒不过去，两手一摊，无奈地说这是董事长赫斯的决定，有什么事情你可以

直接去问他。

当 CEO 拿着证据找到董事长赫斯的时候，赫斯一开始略有些慌乱，他先是否认自己与这几笔贷款有任何的关系，后来看实在否认不过去了，就一口咬定这几笔贷款是完全合规的，保证没有任何问题。由于话不投机，两人吵了起来，互相拍了桌子。最后赫斯恶狠狠地说道，如果你是这种态度的话，我只能解除你的 CEO 职位，你的花红，也别想了。

“后来发生在董事会上的事情你们就全看到了。”穆勒喝着咖啡，脸上露出了一丝苦笑，“我准备明天就辞职，我在银行界良好的清誉看来也要毁于一旦了……”

尽管听完这番话之后我们都非常震惊，我仍然还是努力控制住自己的情绪：“你先不要着急，我们明天会跟赫斯谈谈，然后你再做决定不迟，好吗？”

有了与穆勒的谈话之后，第二天我们与赫斯的谈话也就顺利了许多，他很快就承认了穆勒所说的事实，但是他仍然一口咬定自己的弟弟都是按照正常手续取得贷款的，没有任何违规的成分在里面。

“可是你很难自圆其说。”我打断了他的辩解，“无论是按照瑞士银行公会的风例，还是按照银行的贷款规定，你弟弟都不可能拿到这几笔无担保贷款的！”在说这句话的时候，我特意将“无担保”这几个字加重了语气。

赫斯当然听得出我话中的弦外之音，他涨红了脸，语速不禁快了许多：“我是银行的董事长，我都觉得没问题了，你们怎么还要鸡蛋里挑骨头！如果你们不愿意为银行工作了，你们可以走嘛！”

谈话已经无法再进行下去了，我们就这样被人赶出了办公室。出来之后，两位独立董事也非常着急，因为他们都是业界的知名人士，

他们可不想因为蹉银行这个浑水坏了自己的名声。于是，我们三人的意见很快就统一起来了。第二天，我们三人又找到了 CEO 穆勒，希望他能够起草一份递交给瑞士银监会（瑞士联邦银行监督委员会，Swiss Federal Banking Commission）的正式报告，检举揭发董事长的不法行为，而我们三人会在这份报告上签字背书。

穆勒一开始面有难色：“你知道，赫斯在瑞士银行界的根基很深的，我担心我们可能扳不倒他，还会被他反咬一口……”经过我们三人的反复劝说，晓之以理，动之以情，他最后才一咬牙说：“这份报告我写，大不了以后就不在金融圈里混了！”

| 3 | 为什么钢琴家不可以是银行家？ |

瑞士银监会坐落在苏黎世金融区的核心地带，是一栋古老的石头建筑，底部的石头可能由于受到过水灾的侵袭已经有些斑驳，但是巨大的拱门和门口的石狮子仍然显示出它的权威和尊严。

这天，我们四人一起走进了这栋古老的建筑。与外面的古朴形成了鲜明的对比，装饰着水晶吊灯的大堂里熙熙攘攘，前来拜访的人还真不少。我们来到前台，告诉接待员我们已经和瑞士银监会副主席雷尼·卡斯特里博士约好了上午 10 点见面。她简单地核实了一下我们的资料，告诉我们直接坐电梯上到顶层五楼，卡斯特里博士的秘书会出来接待我们。

卡斯特的秘书是一位中年妇女，穿着职业套装，戴着一副金边眼镜，显得很有风度。看到我们走了过来，她马上迎了上来，热情地打着招呼：“是德里克先生吗？欢迎你们来到这里，卡斯特里先生还

在接一个电话，你们请跟我来。”

她领着我们走进一间很大的会议室，隔壁就是卡斯特的办公室，我们隐约还能够听到卡斯特的低沉的声音：“赫斯，这件事情你不要再问了，我们银监会一定会按照法律的规定和程序来处理的……好了，你如果有不同的看法，可以找个时间到我的办公室单独谈谈……嗯……嗯……非常对不起，我10点钟还要见客人……我们回头再聊吧。”

“咔嚓”一声，房间里的电话挂断了，走出一位身材高大、相貌威严的老者，满头的银发，一身黑色条纹的西装，低调的蓝色花纹领带，走起路来迟缓而坚定。

从1940年代开始，卡斯特的博士就一直在瑞士的银行界摸爬滚打，到现在已经有将近40年的时间，他从普通的职员做起，到客户经理、客户总监、部门总经理、副总裁、总裁、CEO，一直做到董事长。因此，他对瑞士的每一家银行都非常了解，张口就能叫出银行主要高管的名字。当然，他跟赫斯也很熟，两人也是高尔夫球场上的球友。

卡斯特的热情地与我们每个人握手，并且在握手的当口与穆勒他们三人寒暄问暖。轮到我的时候，他迟疑了一下伸出手：“抱歉，我实在是记不起您的名字了……”

我赶紧伸出手，握住了他的手：“德里克，我的名字叫德里克，我是这家银行的股东和董事，来到瑞士的时间还不太长。”

“哦，难怪我以前好像没见过您。”卡斯特的歉意地摇了摇头，手臂，“您是日本人吗？我们这里有不少日本的客户。”

“我不是日本人，是中国人。”

“中国人？”卡斯特里吃惊地挑了一下眉毛，“我在瑞士银行界工作了这么多年，还从来没有碰到中国人担任银行的高管！”

“俗话说‘万事开头难’，有了我的第一次开头，希望你们这里以后会出现更多的中国人！”

卡斯特里若有所思地点了点头，招呼我们四人坐了下来：“请问有什么事情我能帮上你们？”

穆勒把他的检举材料递了过去，卡斯特里接过材料看了起来，他的脸色越来越凝重。足足 10 分钟的时间里，整个房间里寂静无声。

翻完最后一页之后，卡斯特里轻轻地把材料放在了茶几上，叹了口气：“你们知道刚才谁在给我打电话吗？”不等我们回答，他自己接着说道，“是赫斯，他在电话里说了你们一大堆的不是！”

“他这是恶人先告状！到底谁对谁错，是要讲事实的！”我大声地反驳道。

卡斯特里抬头深深地看了我一眼：“德里克说的有道理，我一定会站在公正的立场上来处理这件事情的。这样吧，你们先回去，我还要和我的同事们好好讨论一下这件事，给我点时间，请相信我！”

一个月之后，终于等来了瑞士银监会的正式答复：建议董事长辞职！我第一时间给卡斯特里打电话过去：“卡斯特里先生，感谢你做出了这么公正的裁决！”

电话那头的卡斯特里声音沙哑，显得有些疲惫：“哦，这不是我一个人的决定。我和我的同事都认为，没有什么比维护瑞士银行界的声誉更为重要的事情了，即使这位破坏声誉的人曾经是我的同事！”

在瑞士银监会强大的压力之下，赫斯被迫召开董事会，并宣布辞去董事长的职位。可接下来的一幕却让我始料未及。银行毕竟还需要

一位董事长，由谁来承担这项职责呢？两位独立董事你看看我，我看看你，不约而同地摇了摇头，作为业界有头有脸的人士，他们可不想在这家看起来漏洞百出的银行里陷入太深。看到这种局面，赫斯得意地笑了：“既然你们两位都不愿意担任这个职务，作为公司的大股东，我有权力提名董事包括董事长，我现在就另外提名一位银行董事长！”

如果是这样的话，我们之前的那么多努力也就前功尽弃了。我心急如焚，不由自主地站了起来：“我不同意！”

“是吗？为什么？”赫斯挑衅地看了我一眼。

“根据公司当初制定的章程，任何一项重大的决定，当然也包括董事长变更这样的重大决策，都需要 85%以上的股东票数通过。对于你的提议，我不同意！”

赫斯悻悻地点了点头：“好吧，你可以不同意，可是我们总要选出一位新董事长吧，你看谁合适？”

我思考片刻，突然有了主意：“我提名我自己！”

“什么……你？哈哈……哈哈……”赫斯忍不住放声大笑，他看了看坐在旁边的其他几位同事，“我们要选一位完全的外行担任我们的董事长？德里克，别忘了你的职业是钢琴家而不是银行家！”

“可是我并没有觉得有什么好笑的地方，难道一位钢琴家就不能是银行家吗？赫斯，别忘了，你是银行家，可你也是一名非常出色的高尔夫球手呀！”

其他董事们开始认真思考我的建议了，特别是那两位独立董事。通过这些天来我们之间的接触，他们已经逐渐信服我在金融领域的专业素养了。

看着形势在向不利的方向发展，赫斯又抛出了另外一条“歪理”：“按照我们瑞士的法律规定，作为公司法定代表人的董事长必须是瑞士国籍。德里克，据我所知，你好像是美国国籍吧？”

会场一下又变得寂静无声。“哪条法律规定董事长必须是瑞士国籍了？我想你应该知道，瑞士的《商法》有规定，银行的多数股东必须是瑞士国籍，但对少数股东没有限定，所以说我的提议不存在任何的违规！”

在这次的董事会上，赫斯不仅辞去了董事长的职务，也不得不辞去了董事的职务。但是，作为大股东的他仍然对公司有着超强的影响力，最终他提名的一位候选人仍然还是进入了董事会。这也让我想起了前巴塞罗那足球俱乐部主教练克鲁伊夫，他虽然很早就不再担任主教练了，而且在俱乐部也没有任何职务，但是却一直在幕后左右着球队的走向。

我对银行的未来仍然怀着深深的忧虑。会议结束之后，列席会议的瑞士银监会观察员约我单独谈谈。“首先恭喜您出任董事长。今天会议的整个过程我都看到了，我会向银监会提交一份正式的报告。在撰写这份报告之前，我想先征求一下您的意见，看看我还能为您们的银行做些什么？”就像卡斯特里一样，瑞士银监会的每一位成员都有着非常好的专业素养。更重要的是，他们非常有责任心，有很好的职业操守，时时刻刻都在维护着瑞士银行的整体形象，这可能也是瑞士银行能够称霸全球的根本原因吧！

我努力平息了一下自己的呼吸，然后直视着他的眼睛：“这次董事会是一个好的开始，但是仅仅只是开始，我们做的还远远不够。在我看来，要拯救这家银行，还有更重要的一件事情要做。”

“嗯……说来听听。”

“唯一有效的办法就是更换银行的大股东，让赫斯彻底出局！”接着，我实事求是地陈述了原因：赫斯已经丧失了从业的基本准则，可是他仍然在幕后影响着银行的发展，而且，他安插的亲信仍然在银行的各个关键部门，银行未来的风险仍然很大，等等。

观察员非常吃惊地看着我，就像不认识我似的：“德里克，在我从业这 20 多年时间里，还没有见到一位业内人士像你一样如此直言不讳。”

“谢谢！”我不禁被他的话逗乐了，“正因为我并不是一位所谓的专业人士，所以我才敢于直面真正的问题所在。当然，我很尊重您的专业素养，您的处事原则，也非常尊重瑞士的银行制度。但是，我觉得与其让您在这里再花上很多时间和精力去找更多的人谈话，去努力寻找问题的答案，还不如由我直截了当地把答案告诉您。”

| 4 | 拒绝也是一种品德 |

瑞士银监会同意了我的看法，我们开始与潜在的买家谈判，包括瑞士以外的买家。作为银行的大股东，赫斯也在积极寻找接盘方，当然，他和我的选择标准有着非常大的不同。

赫斯很快就给我们介绍了一个俄罗斯买家，他声称俄罗斯人能够出非常高的价钱。当时的俄罗斯正在进行政治和经济转型，一些俄罗斯人依靠与政府之间的特殊关系，低价收购其他股东的股份，拿到了像石油、天然气等垄断行业的控制权，获得了数以千倍的暴利。

赫斯介绍的买家是梅纳捷普（Menatep）财团，它的老板是个犹太人，当时大名鼎鼎的垄断俄罗斯经济命脉的“七寡头”之一——米哈伊尔·霍多尔科夫斯基。

棕色的头发，大大的脸庞，棕色的、天真的眼睛，带着一副超大号的眼镜，讲话的声音极其柔软，经常带着一种谦和得接近于软

弱的微笑，这就是霍多尔科夫斯基给人的第一印象。当大多数寡头们都在炫耀自己的私人飞机和满身珠光宝气的情妇时，他却经常穿着牛仔褲去上班，只有在迫不得已的时候才打领带。他最喜欢的餐厅是莫斯科的一家咖喱馆，价格便宜得连西方的留学生都能够大快朵颐。他的妻子要是花太多的钱买衣服，甚至还会遭到他的斥责。

而实际上，他却是一位冷酷无情的商人。早在苏联时代，依靠在共青团中的人脉，霍多尔科夫斯基就通过为当时的国有企业充当中介和倒买倒卖攫取了第一桶金。苏联解体之时，他成立了梅纳捷普财团，以难以想象的低廉价格一口气收购了 100 多家实业公司，触角涉及银行、房地产、钢铁、塑料、纺织、化工和食品等诸多领域，一跃成为俄罗斯首富。他与其他寡头的相同点就是，霍多尔科夫斯基也是以对生意伙伴的无情打压，以对债权人和小股东权益的任意践踏来扩张自己的企业帝国的。

如今，这只贪婪的“大章鱼”又把它触角伸到了国外，伸到了我们的头上。我不知道赫斯是如何与俄罗斯财团接触上的，不过根据我对他的了解，为了所谓的利益，他是什么事情都干得出来的。当然，既然他们想买，而且是掏出真金白银买，我们也没有理由上来就拒绝。经过一番传真沟通之后，我们双方约好了时间开一次电话会议。

这是一次令我终生难忘的电话会议。作为 PG Partner 银行的董事长，在离约定时间还差 10 分钟的时候，我来到了会议室。抬眼望去，CEO 布鲁诺·穆勒和两位独立董事也都按时到来。不一会儿，赫斯也来到了会议室，按道理已经不是董事的他没有资格参加这次会议的，不过他狡辩说自己还是大股东，而且这次转让可能会涉及

他的股份，加上两位独立董事也提议让他参加，我也就不好再表示反对了。

我们在会议室里坐着，约定的时间已经过了5分钟，对方还是没有电话打进来。我们几个人相互交换着眼神，都觉得有些茫然。要知道在瑞士，守时是基本的商场规则。这时候赫斯的脸上也有些挂不住了，他的手脚不停地摆动着，开始显得焦躁不安起来。

又过了半个小时，电话才姗姗来迟，打进电话来的正是梅纳捷普财团的董事长霍多尔科夫斯基。这位老兄连句道歉的话都没有，就开始用俄语哇哩哇啦地讲了起来。他们的律师兼翻译用法语同声翻译着，霍多尔科夫斯基的声音不是很高，但是说的事情却有无新意，无非是说自己的公司实力有多强，去年的营收有多高，他还说已经在伦敦收购了好几家银行，现在非常希望能够在欧洲大陆找到落脚点。

“我们拥有瑞士银监会颁发的从事金融行业的全套营业执照，对你们来说正合适。”还没等我这位董事长发言，赫斯就抢着回应，他以为还是他说了算呢。

“那太好了！”霍多尔科夫斯基掩饰不住自己的喜悦，他说得也就非常直截了当，“你们开个价吧！”

我打断了跃跃欲试的赫斯，字斟句酌地说道：“不过，这里有一个问题：瑞士银行监管当局一般不允许外国人控股瑞士本地的银行。因此，我想如果你们想要收购我们银行的多数股权的话，也许首先必须征得瑞士银行监管当局的认可。”

听完我的这番话之后，电话那边一下陷入了沉默，随后能听到几个人在那里低声叽里咕噜地讨论。当然，他们一直都是在用俄语小声

地交谈，我们只好耐心地等待。突然，其中有一位俄罗斯人突然抬高了音调，说出了一句令我异常震惊的话：“去他妈的瑞士监管当局，我们只需要准备好两箱子的钞票，什么事情都能够搞定……”

“尤金，你说得太多了！”他接下来的话被更高的斥责声淹没了。

我们这边只有我一个人懂俄语，其他人都在大眼瞪小眼地看着，不知道那边究竟发生了什么事情。过了好一会儿，电话那边传来了对方律师兼翻译的声音：“韩先生您说的情况我们已经充分考虑过了，我们将严格按照瑞士法律的要求与瑞士的监管部门沟通，争取早日获得批准。”

说实在话，我们提出的报价不低，在稳健的投资人眼里甚至是有些高得离谱，但是俄罗斯人却根本没有还价就欣然接受了。在没有其他候选人能够出得起这个价钱的情况下，董事会只能形成决议，批准这次股权转让。当决议达成之时，赫斯的脸上乐开了花。

可我却感觉到非常不踏实。作为 PG Partner 银行的创始人之一，我非常希望这家银行能够持续地经营下去。如果实在是要跟别的银行合并，也要找一家信誉良好，而且能够在业务上有共同语言的银行作为合并对象，而当时俄罗斯的梅纳捷普财团显然并不是一个理想的东家。如果被它收购之后，一来 PG Partner 银行的业务可能会被他们搞得乱糟糟，更为可怕的是，俄罗斯人很有可能会利用这个欧洲的桥头堡从事洗钱、贿赂等不正当的交易，这也违背了我的做人原则。

第二天一大早，我给瑞士银监会的卡斯特里打电话：“卡斯特里先生，拜托您一定不要批准这次收购。”

“为什么？”卡斯特里不解地问道。

我把自己在电话里听到的话一五一十地转告了他：“我敢用我的声誉担保，我所说的每句话都是事实。”

“如果是这样的话，我会把你所说的情况如实反馈给并购审查委员会的委员们。”卡斯特里出言谨慎，作为一位政府要员，他从不开空头支票。

半个月之后我们收到了瑞士银监会并购审查委员会的正式通知：“由于买方不具备瑞士法律的收购条件，我们决定对此次收购不予通过。”

正在高兴的时候，卡斯特的电话就打了进来：“德里克，恭喜你，你赢了！”

“什么意思？我赢了什么？”我一时还没有反应过来。

“关于梅纳捷普财团的这次收购，我们的并购审查委员会讨论得非常激烈，大家一度相持不下。这个时候，我拿出了你的证言，它成了会议的转折点，大多数原来保持中立的委员最终对这次收购投了反对票。所以我才说你赢了！”

直到现在我仍然不后悔我当初的决定。虽然俄罗斯人能够开出高得惊人的价钱，但是如果他们根本就无视法律和规则，不是真心要去做好银行业务的话，迟早会让银行陷入困境。

又过了几年，有一天，我的一位朋友告诉我，那次电话会议上的律师兼法语翻译，突然莫名其妙地死在了日内瓦的办公室里。这位可怜的法国人手里还握着一把手枪，他的太阳穴被打穿了个大洞，鲜血流了一地。警方经过缜密的现场分析之后得出结论：他死于谋杀。但是，这个案子一直也没有能破，凶犯仍然逍遥法外，这位法语翻译的死因也成了个谜。

当然，老板的命运也没有好到哪里去。不久之后，霍多尔科夫斯

基也被捕入狱，被以诈骗、逃税罪判处了 8 年有期徒刑。他旗下梅纳捷普财团的核心资产尤科斯石油公司也宣告破产，最后不得不被低价出售，一场急速资本扩张的游戏戛然而止。

虽然这一次赫斯的阴谋没有得逞，但是他的阴影仍然时刻笼罩在 PG Partner 银行的头上，因为他是大股东，对我们的银行仍然有着举足轻重的影响力，甚至银行的一些部门总监仍然对他唯命是从。为了彻底摆脱赫斯的影响，作为 PG Partner 银行董事长的我和 CEO 穆勒开始寻找新的收购者。

经过一年的寻寻觅觅，我们终于找到了总部位于日内瓦的另一家私人银行——瑞士共同银行，他们看中了我们在交易所的席位和齐全的营业牌照，加上双方的营业网点也有一定的互补，我们双方一拍即合。两家银行正式合并之后，我也获邀加入合并后的瑞士共同银行董事会，担任了两年的董事。

第四章

一个风险投资行业的外行人

头寸——从华裔钢琴家到
外 汇 交 易 大 师
P O S I T I O N



| 1 | 舞台是最好的老师 |

瑞士共同银行的 CEO 本哈默先生是一位非常成功的银行家，他也是一位犹太人。当年，正在他和艾德蒙·萨费瑞（Edmund Safra）的领导下，瑞士共同银行的资产从创立时的 800 万美元增长到了几十亿美元。如今，瑞士共同银行已经被全球最大的银行之一的汇丰银行高价收购，成为汇丰欧洲大陆银行网络的一部分。

我与本哈默先生可谓不打不相识，在收购我们银行的尽职调查和谈判中，他总在不断地找茬，希望能够压低收购的价格，而我则针锋相对地逐条反驳，双方有时候也会吵得很厉害，吹胡子瞪眼睛的时候也有。

犹太民族是个非常优秀的民族，可以说犹太人都是百分之百的实力派，他们倾向于根据对手的能力来决定与之打交道的方式。由于我和本哈默两人是棋逢对手，也就渐渐有了一种英雄惜英雄的感觉，后

来我们又发现双方的妻子都是意大利人的时候，更是相见恨晚。

最后我和本哈默先生成了要好的朋友，几乎无话不谈。有一天，他突然直愣愣地看着我：“德里克，你这么能干，想不想做投资呀？”

“我现在不是已经投资了这家银行吗？”

“我说的不是这种金融型的投资，而是那种实业型的投资，你可以亲眼看着一家企业出生、成长、衰老，甚至你都能够一直看到它的死亡。”本哈默略带煽情地说道。

他的这段话吸引了我，在他的鼓动之下，我加入了一家名为艾尼尔（INEO）的投资公司，它是一家专门从事风险投资的基金管理公司，我成为了公司投资管理委员会的成员。当时委员会里包括我和本哈默先生在内一共只有三名成员，有了项目之后只要我们三人商量妥，就可以决定数亿美元的资金投向，当然，对于那些不能投的项目，我们也不会有任何的同情心。

我们三人的互补性非常强：我负责看被投资企业的财务数据并做审核，本哈默主要看被投资企业的法律结构和组织架构，还有一位合伙人则主要看项目的技术可行性。其实对于初创公司来说，一般也只需要看这三个方面的内容就够了。如果针对某一个项目我们三人达成了一致，那么我们会与公司的创业团队谈判，争取把钱投下去。如果我们三人当中有一位有不同意见，这个项目就要先放上几个月，待补充了更多的资料后再来商讨。

虽说都是风险投资，但是在瑞士做风险投资与在美国相比还是有很大的不同。历史上瑞士一直是个中立国家，很少加入各种国际组织，瑞士也是一个多元化民族的联邦，这么小的一个国家竟然还有四种官方语言。也许正是这些原因，使得瑞士人的性格比较保守，即使是做

风险投资，他们的期望值也不是那么高，通常只要每年都有 15%~20% 的投资回报，他们就已经觉得非常开心了。当时瑞士的银行利率就很低，只有 1%~2%，资金成本也很低，很多瑞士人也就没有赚大钱的动力了。我们看到瑞士人无论是做什么投资，都是把安全放在第一位，他们不会去追求那些所谓的高额回报，也不会使用那些高杠杆的投资工具，当然，这些做法，如果放在当前金融危机的背景下也就显得难能可贵。

坦白来说，当时的我对于风险投资基本上还是一个外行，但是这并不意味着我就干不好内行的事。其实，在我们音乐界一直有一句俗话“最好的老师是舞台”——你平时学得再好，如果不上台表演，你还是无法提高自己。

我相信万事相通，实际上，我就是把自己在音乐界的经验用到了投资方面。虽然我没有系统地学习过金融方面的知识，没有受过专业的训练，但是我知道，任何事情都需要符合常理。我会用一种非常开放的眼光来看待我们考察的每个项目，我会不停地思考这么几个问题：创始人的这种说法说得通吗？是否有道理？他们能够做到诚实可靠吗？企业目前的现状是否令人满意？企业未来的发展规划是否确实可行？企业进一步发展在资金上是否可以得到持续的支持？

我不是专家，也从来不以专家自居。如果不明白的话，我不怕问别人，会让他们解释给我听。我经常问的问题就是请告诉我这项业务的盈利点在哪里，我需要更多的解释，我不会不懂装懂。如果一个项目能够被说得清清楚楚、明明白白，那我就转入下一个环节。如果道理说不通，我就会问为什么。我始终坚信，一项好的投资必须是能够向人们解释清楚的投资。如果你不相信我说的话，看看这次金融危

机，其实不就是美国一帮所谓的“聪明人”设计了太多让普通人看不懂的，所谓创新的金融衍生产品所造成的吗？

我一直非常推崇看重问题实质而不是只注重形式的投资方式。实际上，我也一直是这么教育自己的孩子的。我的大儿子今年已经 28 岁了，他在新加坡的一家银行里工作。有一天他问我：“爸爸，我现在是不是需要去读个 MBA 的学位？”

“你为什么要去读 MBA 呢？”我反问他。

“因为我想找一个更好的工作。我现在只有学士学位，可很多好工作都需要硕士学位。”

“儿子，我想告诉你的是：很多人辛辛苦苦地读完两年的 MBA 之后，发现他们拿到的 offer 很可能是在四年前就已经拿到的，如果是这样的话，去读 MBA 又有什么实际意义呢？你应该记住，在工作中学到的东西永远要比在学校学到的多，而且更有用。”

| 2 | 人是商业成功的最重要因素 |

在做风险投资的过程中我学到了很多。我们有一期基金的主要投资方向是医疗技术。在欧美国家，医疗是一个非常发达的行业，潜在的增长势头很好，这也是我们聚焦这个领域的主要原因。

有一天，我们三个当中负责技术的合伙人兴冲冲地跑进办公室，高声地叫喊：“嘿，我发现了一家非常棒的公司，我现在就带你们去看看！”我们三人于是开着车来到了瑞士的一家医疗研究所。还在路上的时候，那位合伙人就急不可耐地向我和本哈默介绍起这家公司的情况：公司的创始人原来是做医疗研究的，他发明了一种新型的植牙技术。相对于传统的植牙技术来说，这种技术更加便宜，给病人带来的痛苦也更小。

“从技术的角度来看，这项技术非常好，我们要做的只是投点钱进去，让它尽快实现产业化而已。”他对这家公司的前景非常看好。

“以前有机构投过这家公司吗？”我问道。

“有哇，都是欧美的著名VC，有很多的。他们现在正在准备第四轮融资呢。”

“他有没有告诉你这轮融资到的钱准备做什么用？”我进一步追问。

“他跟我说，主要就是扩充销售渠道，加大市场宣传，尽快打入美国市场。你们要知道，美国的这个细分市场每年的营业额有好几百亿美金！”

我们的车开到了群山环绕的阿尔卑斯山脚下，又在盘山公路上跑了十几公里，最终到达了山脚下的一处盆地。抬眼望去，高处是白雪皑皑的山峰，四周则是茂密的树林，不远处还有一个天然的湖泊，湖水清澈透明。“这里好美！”我和本哈默情不自禁地叫起来。

经过消毒处理，换上白大褂之后，我们进入了这家公司的实验室。公司创始人施奈德教授和负责市场的副总裁卡尔正在实验室里等着我们。施奈德须发皆白，戴着厚厚的眼镜，一副典型研究型学者模样。卡尔则要年轻很多，显得精明强干。实验室里除了大大小小的机器之外，还有人体的口腔标本和很多假牙。施奈德对着那副人体口腔标本，向我们详细地演示了这种新型的植牙技术。我虽然不懂技术，却也感觉他发明的这种技术是可行的，而且确实能减轻患者的痛苦。

随后，卡尔给我们介绍了一下市场拓展的情况。他领导的市场团队通过增加产品的返点比例、与遍布瑞士的牙医诊所建立更加紧密的客户关系等各种营销手段，有效地扩大了市场份额。“说实在的，我们现在并不是很缺钱，因为我们目前主要的市场仍然在欧洲。但是，一旦我们打开了美国市场，就需要在那边建立销售渠道，做产品宣传和推广，这些都需要很多的钱。”

“那么，你们认为还需要多长时间才能做好进军美国的准备呢？”
本哈默问道。

卡尔看了一眼施奈德，见他皱了皱眉头，连忙把目光转向了我们，表现轻松地说：“我认为一年之内我们就可以打开美国市场。”

随后，我们还专门到了一些牙科诊所，亲眼目睹了使用这种技术的医疗过程，并且会见了几名负责手术的牙医，他们都对这项技术赞不绝口，认为这项技术帮助他们增加了不少的生意。在那位技术合伙人的联系之下，我们三人还秘密地参观了竞争对手的实验室，发现从技术角度来看，施奈德公司的解决方案更趋完美。之后我们也查阅了这家公司在瑞士的销售数据，也从咨询公司那里打听到了欧洲还有美国的销量数据……所有这些数据都表明，这家公司的市场潜力很大，产品也很先进，非常值得投资。

一切看起来都是那么完美。我们三人一致同意，决定向这家公司注资 1000 万美元，这也是我们公司成立以来最大的一笔投资了。

但很遗憾，这家公司在我们投资之后虽然也取得了一些进展，可并没有像我们想象中那么成功。归根结底，问题出在人在上。这家公司虽然在技术上非常先进，但是由于规模较小、市场影响力有限，因此一直没有招到足够好的营销人才，这也使得他们无法说服美国 FDA（食品和药物管理局，Food and Drug Administration）并通过审批。所以，尽管他们有一项好的技术，却只能看着美国的大市场望洋兴叹。

通过这个项目的投资，我深刻地体会到：一家初创企业要想取得成功，仅仅有好的产品和好的创意还远远不够，还必须具备营销方面的能力，包括良好的销售模式、能征善战的销售团队和亲密的客户关系。当然，有的时候还需要有一点点的运气。

人永远是最重要的，这是一条颠扑不破的真理。我反思当初这家拥有独特植牙技术的公司，如果当时他们能够找到一流的营销人才，也许他们就能够进入美国市场，从而取得更大的成就。当然，人才并不是天生的。就像我，并不是天生就是钢琴家和金融家，也是经过了长期持续不断的努力才成功的。

我女儿范伦汀娜曾经在全球最好的投资银行高盛实习过。她告诉我，高盛并不喜欢直接从别的投行挖人，而总是从大学里去寻找最具潜力的大学生，把这些人招到公司里，让他们从最基础的业务做起，同时给他们大量的培训，通过这种方式，那些有足够才华的人自然就会脱颖而出，成为高盛的中坚分子。找到最好的人，给他配备最好的资源，企业也就成功了一半。

我在艾尼尔这家风险投资公司做了两年多的合伙人。在此期间，我们一共看了将近 20 个项目，最后却只投了 3 个项目，非常地谨慎。这点也是瑞士人和美国人的不同：瑞士人的性格更为保守，他们只求每年有略高于银行定期储蓄以上的收益率就心满意足了，而美国人则要大胆激进得多，他们恨不得每个项目都能够拿到 100% 的利润。虽然我是美国人，也许是由于常年生活在意大利和瑞士，投资风格也深受瑞士人的影响。

如今，我们投资的 3 家公司当中，有两家公司发展得不错，其中包括那家做植牙技术的公司。还有一家则发展得不太顺利，持续多年亏损，于是我们在两年前把它关闭了——当看到情况不妙的时候也要懂得止损，这是做任何投资都共通的真理。

[3] 我的新生活

1996年，我与共同生活了16年的妻子西莫内塔的感情亮起了红灯，我们双方的分歧逐渐显露了出来，而且越来越明显。

分歧尤其表现在对孩子的教育方面，我们经常因为观点不同而争吵。我一直认为孩子的教育应该顺其自然，不要给他们过多的压力和限制，而应当让他们自由发展自己的兴趣爱好，而我的妻子西莫内塔却总是喜欢替孩子们做决定，包括孩子们应该学什么，不学什么，玩什么，不玩什么，这也使得孩子们感觉比较压抑，对她也很害怕。为了孩子的教育问题，我们最终吵得彼此都不愿意再讲话了。当然，除了在孩子的教育问题上有很大的争执，我和西莫内塔之间还有其他问题存在。

最后，我和西莫内塔友好地分了手。幸运的是，当时我们的两个孩子已经到了懂事的年纪。我们的儿子费德里科那年已经15岁，女儿



◀ 长子费德里科

范伦汀娜也已经 12 岁，他们都能够平静地接受父母分开的现实，尽管心里也都很痛苦。

我与前妻的两个孩子更多地继承了我性格中理性的那一面。大儿子费德里科从小就看着我做生意，无论是办银行、做投资，他都潜移默化地受了影响。后来我又开始做外汇，这个我在后面还会说到。当我把外汇交易行情机接到家里，每天坐在显示器旁边盯盘的时候，我的大儿子也会搬个小板凳坐在一旁，指着那些花花绿绿的数字问我：“爸爸，这些数字怎么一会儿红一会儿绿呢？”我耐心地逐一讲给他听：这个是英镑，这个是美元，现在的汇率价格是多少……听完之后，费德里科的问题又来了：“那为什么英镑排在美元的前面？”我又得向他继续解释原因。这么一来二去，费德里科对金融和外汇交易也逐渐有



◀ 女儿范伦汀娜

了兴趣。大学毕业之后，他加入了ING金融集团，开始是做分析师，后来被派到新加坡担任基金经理。如今他每天从早忙到晚，满脑子尽是市场、价格、汇率这些东西。

我的女儿也很理性，如今她在日内瓦做律师，每天不是与原告就是与被告打交道。有一次我去看她，发现她的办公桌后面放了一大排书柜，里面全是大部头的法典。而她的办公桌上也是密密麻麻堆满了卷宗，她把头埋在这些卷宗里面，活像沙漠中的鸵鸟。

遗憾的是，无论是儿子还是女儿，都没有继承我感性的一面，对钢琴他们都没有兴趣。

恢复单身的我仍然整天忙忙碌碌的，除了照看我在瑞士和意大利的生意，还要经常到全球各地做巡回演出，因为经常跑动，自然也就

成了美国—欧洲航线的一名常客。长达十几个小时的飞行是非常难熬的，可我已经习惯了上飞机就进入梦乡，下飞机之后又精神抖擞地投入工作的状态。有转机的时候，我还会利用有限的时间去冲个澡，不仅是因为酷爱干净的习惯，也是为了能够精神焕发。

由于频繁在世界各地飞来飞去，我对各国不同机场的设施可以说熟悉到了了如指掌的地步，有一次和我的一个同事在北京 T3 航站楼乘机经奥地利的维也纳转机去伦敦，同事看我如在自己家一样熟悉专用电梯、商务舱休息室，甚至是里面食品、饮料的摆放处，他感到非常不可思议：“德里克，你对其他国家的机场也是如此熟悉吗？”我的同事问。“是，所有我到过的机场。”我笑着点点头。

由于我从苏黎世飞往纽约的次数实在是太多了，以至于成了机组人员的熟客。每次乘坐这趟航班，他们都会开我的玩笑：“韩先生，这是你今年第几次打飞机的士了？”

“第六次。”我会笑着随便说个数字回答他们。

有一次，我又坐上了这架飞机。刚刚落座，就听到一位空姐轻柔的声音：“您好韩先生，我帮您把西服放进衣帽间吧！”

“谢谢！”我一边脱着西服一边向着空姐点了点头。猛然间我愣了一下，发现这位空姐竟长得与我的前妻有几分相似——相似的面颊、白皙的皮肤、高高的鼻梁和深情的微笑。

“我想我以前应该见过你吧，小姐？你的名字是……”我看了看她制服上的胸牌，“依丽娜·德拉拉，这是个很不错的名字，可是为什么我对你没有什么印象呢？”

依丽娜“扑哧”一声笑了出来：“难道钢琴家都这么健忘吗，韩先生？一个月前您也坐过我们这趟航班，当时也是我给您挂的西服呀！”

我尴尬地敲了敲自己的脑袋：“哦，对不起，瞧我这记性……”

其实依丽娜早就注意到我这个经常坐商务舱旅行的华人了。当她得知我是个钢琴家的时候，对我就有了更多的关注。随着我频繁地乘坐这趟航班，渐渐地她也开始对我产生了一种仰慕之情。一个月之前，我也是坐的这趟航班，由于当时有一份重要的文件需要尽快做出来，一上飞机顾不得做别的事情就先拿出笔记本电脑干起活来。当时我把自己的西装随手搭在了座椅靠背上。等我忙完之后，却发现西装不见了。正在疑惑之际，依丽娜走了过来，微笑着轻声地告诉我她刚才已经把西装放到衣帽间去了，因为我当时正全神贯注在工作中，她才没有去打扰我。

“上次还真的谢谢你了，要不然我的西装就不知道要皱成什么样了。”那次我一下飞机就要去见客户，如果穿着一件满是褶子的西装，确实会很失礼。

“您不用客气，有什么事情尽管找我。”她微微地笑了起来，带着一丝羞涩。

“哦，你是瑞士人吗，依丽娜？”

“不是。”她摇了摇头。

“那你哪里人呢？”

“意大利。”

“意大利！”我吃惊地叫了起来。我在意大利已经生活了多年，我的前妻也是意大利人，对那里的风土人情我再熟悉不过了。另外，我的金融生涯也正是在意大利开始的。在她工作的空闲时间，我们两人在机舱里用意大利语欢快地聊了起来。这一次我感觉时间过得是真快，但不是因为我又在飞机上睡着了，而是因为与依丽娜聊得

十分开心。

就像电影中看俗了的套路，我们开始约会了。我和依丽娜的第一次约会差点就被我的经纪人搞砸。当时我们两人还没坐稳，我的手机就响了，我的外汇经纪人打过来问我最近怎么看英镑的走势，要不要买进一些英镑卖出一些美元，我同他一讲就是半天。

刚刚结束与外汇经纪人的通话没几分钟，又一个电话打了过来，这次是房地产界的朋友告诉我他们那里有一个很好的项目，问我要不要去看看。我长话短说，赶紧把他给打发掉了。挂掉手机之后，我连忙向依丽娜道歉，向她解释第一个电话是做什么的，第二个电话又是要做什么。依丽娜静静地听着，刚才脸上的疑惑渐渐消散。后来我们熟悉了之后，她才告诉我第一次约会时的感受：这个人说他是钢琴家，可怎么一会儿讲外汇，一会儿谈地产，他是不是黑手党呀？呵呵，意大利的黑手党可是很有名的。

由于我忙着演出和做投资，经常在全球飞来飞去，作为空姐又是飞国际航线的依丽娜则经常往返于欧洲和美国之间，我们只能抽两个人都在一座城市的时候约会。很多时候，我们都是在某个国际机场见面，一起到咖啡厅里坐坐，聊聊天，几个小时之后又各奔东西了。实在无法见面的时候，我们就通过电话来说说衷肠，每天如此，从没有间断过。

几个月之后，我和依丽娜结婚了。婚后一年，我们有了儿子欧文，第三年，又生下了第二个儿子奥克塔维。加上依丽娜和前夫还有一个孩子，我们一下子有了三个孩子。依丽娜做起了全职太太，在家里悉心地照料孩子，而我仍然穿梭于世界各地，又是开钢琴演奏会，又是经营我的生意。最忙的时候，一个月我只能在家里待上5天的时间。



◀ 小儿子奥克塔维

我不在家的日子里，就剩下依丽娜一个人。她确实是个好妻子，持家有道，不仅把三个孩子照顾得妥妥帖帖，把家里也收拾得井井有条。

还在结婚前，我就跟依丽娜开诚布公地谈过：“亲爱的，如果你要跟我在一起的话，你需要有足够的心理准备，因为我会经常不在家，你可能要学会独立承担很多事情的。”幸好，依丽娜也非常独立。结婚之后她虽然逐渐地接触到了我的各种不同生意，但是却从不插手和干涉。有的时候我也会带她出去见我生意上的朋友，她总是做得非常得体，从来不乱讲话，有的时候我还问她：“亲爱的，你跟我出去的时候是不是表现得太沉静了，一点都不像你在家里的表现呀？”她回答我：“我对金融不感兴趣，也听不懂你们在说些什么，只好自己拼命地吃东西，当然就显得有些寡言了。可你知道的，在家里我可不是这样的呦……”呵呵，我可爱的太太，又是一位对数字缺乏兴趣的“金融盲”。

兴许是因为我在家里的时间非常有限，太太和几个孩子都没有受我兴趣爱好的影响。依丽娜和我的两个孩子对古典音乐兴趣索然，有时间他们宁愿听听流行音乐。我的家里、车里常年放的都是流行歌星的歌曲，但我们有一个约定，只要我在车里就只能放古典音乐，这是个原则问题。我的钢琴演奏会他们也很少去，其中一个原因当然是他们对古典音乐不怎么感兴趣，另外也是怕我在演出时分心。

刚刚和依丽娜结婚的那段时间，我们仍然住在意大利。一个华人男子，娶了一个意大利女子做妻子，这在相对保守的欧洲确实还是不多见的。而且，恰巧我和依丽娜生的两个儿子都长得更像我，黑眼睛，黑头发，肤色也偏深，看起来更像亚洲人，只有那略微蜷曲的头发显示了他们的意大利血统。由于我和依丽娜的两个儿子，与他们的妈妈和同母异父的哥哥不是那么像，生活中也造成了不少的误会。

有一次在欧洲，我的太太依丽娜带着欧文出门，在大街上遇到了一位女士，她们两人就聊了起来。过了一会儿，那位女士好奇地看看欧文，然后又看了看依丽娜，问道：“你得到这个孩子用了多长时间？”

依丽娜想都没想就回道：“我花了9个月的时间呀。”

“是吗！这么快！我也想领养一个中国的小孩，你找的是哪家中介呀？能不能介绍给我？”依丽娜只好哭笑不得地告诉她，这是她亲生的孩子。

“不可思议！”那位女士瞪大了眼睛摇了摇头，走了。也难怪她感到诧异，因为在欧洲，这样的婚姻确实很少见。同时，在欧洲要领养孩子也是一件非常复杂的事情，不仅需要通过中介机构办手续，还需

要不断地递交各种材料，手续非常繁琐——一般当事人提出领养申请之后，至少需要两年的时间才能把手续办完。所以，难怪会出现这种令人啼笑皆非的情形。

还有一次，我们的三个孩子一起出去玩，正在广场上嬉戏打闹，有人走过来问我的大儿子：“嗨，这两位亚洲的小孩是你的朋友吗？你是怎么认识他们的？”

我的大儿子觉得这个问题很奇怪，就直截了当回答：“我当然认识他们了，我是他们的哥哥呀！我们都住在一起的！”

“是吗？可是我问的是他们怎么到了你们家里的呀？”那人还是不明白。

“这个有什么难的？我跟着妈妈，然后有了新爸爸，然后就有了两个小弟弟呀！”

时间长了，我们开始感觉有问题，这种环境对孩子未来的成长毕竟也不是很好——在讲究血统的欧洲，如果没有高贵的血统，如果你不是白人，或多或少还是会受到一些比较隐蔽的歧视。有一次，欧文从幼儿园回到家里，找到他妈妈告状：“妈妈，今天老师给我们发点心了，本来我排在前面，老师却没有先发给我，而是给其他小朋友都发完了，最后才给我。”

我太太很是气愤地找到了幼儿园，她留了个心眼，没有直接去教室里面找欧文班里的老师，而是先躲在外面仔细观察。老师是一位金发碧眼的中年妇女，乍看起来还是挺有耐心的，但是当给孩子们分组玩耍的时候，就能看出她的倾向了：她每次都是把白人孩子分成一组，而把其他肤色的孩子分成另一组，当他们两组进行比赛的时候，她又总是故意给白人小组更高的分数，这也难怪另一个小组的孩子每

次比赛的时候积极性都不高，因为他们觉得自己这一组怎样努力都没有赢的机会。

观察了一番之后，我太太直接找到了园长：“先生，你们这个幼儿园的个别老师有很严重的种族歧视，我要求您能给我个说法。”园长在了解了基本情况后，将那位老师叫到了办公室，那位老师看到我太太时，脸上流露出一丝不屑的表情，但是她很快就掩饰了过去。

“我绝对没有歧视任何亚洲的孩子，包括这位太太的孩子！”她一口咬定。

“那你为什么老是让白人孩子赢？”我太太毫不客气地质问她。

“这个……今天白人孩子这一组表现得更好一些嘛……以前亚洲孩子也赢过的……”她是死活不承认自己有过失。最后，我太太和她就在园长的办公室里吵了起来。

园长连忙从中调解：“韩太太，我保证会认真地调查这件事情，您放心好吗？”

过了一段时间，我太太再次去幼儿园暗访，结果发现那位老师依然是我行我素，丝毫没有改变，她一气之下马上就把孩子转园了。转园之后情况略有好转，但是仍然还是有白人孩子嘲笑欧文，在幼儿园里也没几个孩子愿意跟他玩，每天回到家他都是一副不开心的样子。

依丽娜终于忍不住了。在我从国外演出回到家里的时候，她忧心忡忡地对我说：“亲爱的，我每天看着欧文和奥克塔维回到家都是一副不开心的样子，很痛苦，真的很为他们将来的发展担心。”我连忙问她是怎么回事，平时并不愿意诉苦的她这才一五一十地把两个孩子在学校的遭遇告诉了我。

“这可是个大问题！”我皱起了眉头，我可不愿意自己的孩子从小

就生活在被歧视的阴影之中，也不愿意自己与前妻在孩子教育培养上的矛盾在依丽娜这里重演。

考虑了好几天，一天，孩子们上学的上学，上幼儿园的上幼儿园，只剩下我们两人在家的时候，我对依丽娜说：“亲爱的，我考虑好了，现在我在美国有很多的生意和演出，在那边停留的时间比意大利还要长一些。要不然，我们就把家搬到美国去吧？”

依丽娜听完了眼前一亮，作为一位长期飞国际航班的空姐，她对美国的印象一直不错——由于是一个移民国家，美国的文化非常包容和多元化，对于少数民族的歧视也相对比较少。那里更加崇尚个人奋斗，而较少去考虑你的种族和血统。要不然，有着黑人血统的奥巴马也不会成为美国总统。

“太好了，亲爱的，我赞成！”依丽娜感到非常高兴，过了一会儿，她又凑过来问我，“可是，德里克，我们把家安在美国哪个城市呀？”

“当然是纽约啦。”我笑着说道，“我在那里待的时间挺长的，经常和当地的乐团一块演出，而且我的很多生意也是在那里谈的。”我没有说的就是，纽约正是一座典型的移民城市，这里的人英雄不问出处，只要你勤奋，肯努力，就能够改变自己的命运，是实现“美国梦”的最好地方。

“太棒了！”依丽娜脱口而出，她也非常喜欢纽约这座城市，不过稍后她又摇了摇头，“亲爱的，我们还是到美国南方去吧！纽约我过去经常去，那里的冬天下大雪，天寒地冻，就跟我们意大利北部是一样的。你也知道，我特别怕冷，既然去一个新地方，我们能不能换个更加暖和的城市？”

依丽娜说的是实情。我的体质跟她相反，火气比较旺，一点都不

怕冷。每次到了冬天，如果我们两人一起出门的话，我一般在西装外面套上一件呢子大衣就可以了，而她则因为怕冷就需要穿上羽绒服，即便是这样，出去了之后她还是抱怨寒冷的天气。

经过商量，我们把孩子交给我的岳父和岳母暂时照看，我和依丽娜去了一趟佛罗里达，到了奥兰多和迈阿密，最后依丽娜选择了阳光明媚、空气清新的迈阿密。那里四季如春，即使到了冬天，当纽约的中央公园里已经是厚厚的积雪，迈阿密的南海滩上却仍然是春意盎然，气温仍然在 20 多度。我们是在冬季去的佛罗里达，去了一次之后依丽娜就爱上了迈阿密，恳求我一定要把家安在这里。从孩子们的角度考虑，这里离全世界最大的迪斯尼主题公园、环球影城、大沼泽地国家公园、水杉国家自然保护区、毕斯肯国家公园都不是很远，安顿下来之后，有空她就可以开车带着孩子们去这些地方尽情地游玩。

为了满足依丽娜的要求，在 2000 年的时候我在佛罗里达买了一栋约 280 平方米的别墅作为我们的新家。别墅离著名的南海滩不远，晚上从二层望出去能够看到海上的星星灯火。别墅里有一个很大的游泳池，孩子们如果不想出去，也可以在家里玩耍嬉戏。

对自己的新家我也非常满意。由于平时工作太忙，闲暇时间我都会尽量与家人呆在一起。我会尽可能地挑孩子们放假的时间，全家一起找个风景好的地方去度假，我们已经去过马尔代夫、夏威夷、克里特岛，还去过马达加斯加。

对我来说，家庭、妻子和孩子是我生命中最宝贵的，我努力地工作都是为了能够给他们一个美好的未来。但我始终认为，能给予孩子们最好的礼物，就是培养他们在这个竞争激烈的世界里立足的能力，培养他们相信自己、努力学习和工作的能力，并为他们通过努力在学

习上和工作领域出类拔萃而深感自豪。

虽然我在家里的时间不多，可还是会尽量抽时间多和孩子们在一起，有的时候也会带着他们一起出差。如今两个儿子都已经慢慢长大，欧文今年 11 岁，奥克塔维也 9 岁了。虽然从外貌上看他们长得更像我一些，但是性格上却和我截然不同。

欧文比较害羞，更喜欢自己独立思考一些问题，不是太合群，与我太太依丽娜的性格更像一些。小儿子奥克塔维则异常活跃，精力充沛，喜欢体育运动，性格非常外向。他曾经练过一段时间的小提琴，很快就在同年龄段的孩子当中出类拔萃了，但后来他觉得拉小提琴实在过于枯燥，便自己放弃了。

虽然我自己是钢琴家，但是我从来没有强迫自己的孩子学钢琴或者别的什么乐器，甚至当奥克塔维决定放弃小提琴的时候我也没有坚持去挽留。对于孩子们的教育，我和依丽娜一直都坚持因势利导，从来不强迫他们做什么或者不做什么。我们只是告诉他们，无论决定了做什么事情，都要全力以赴，不可以漫不经心；如果有一天他们不想做什么事情了，随时也可以放弃，自己拿主意。

虽然奥克塔维放弃了音乐，可是他仍然还是为我这个钢琴家父亲自豪。有一次学校组织到音乐厅去看演出，而那场演出的钢琴独奏正好是我。由于我曾经去学校开过家长会，和一些老师已经认识。当看到我走上台的时候，奥克塔维的班主任不禁诧异道：“这不是奥克塔维的爸爸吗？”

所有的小朋友都把羡慕的目光投向了奥克塔维，有的还凑近了他，拿出自己的票：“奥克塔维，演出结束之后，能不能让你爸爸给我签个名？”这也让他颇有些洋洋自得。

但是这也只是限于演出季节，平时他们还只是把我当做一位普通的爸爸，只要我不在家，他们就会把我音响中的 CD 全部换成了他们喜欢听的流行音乐。

我另外一项让孩子们佩服的“绝技”就是我的厨艺。每次我出差后回到家里，两个孩子就会立刻围上来：“爸爸，我们好想你啊！”

“是想我吗？不会是想我做的锅贴吧！”我笑着蹲下身来，两只手同时刮着他们两个的小鼻子。两人嘿嘿地笑着，点点头。

然后我就会到超市去采购面粉、肉和蔬菜，有些美国超市里没有的调料就到当地华人开的超市或杂货店里去买。回家之后，我挽着袖子就下了厨房，先把肉和菜分别剁成馅。肉和菜的比例要适当，一般的饺子馅肉和菜的比例为 1:1，像我的两个孩子更喜欢肉多一些，我就按 1:0.5 的比例做馅。然后，放上葱末、姜末，适量的盐、酱油和少量的料酒，用力向一个方向搅拌均匀后，再放入少量的香油和食用油，继续搅拌到均匀。最后放油搅拌的目的是让油包住从菜馅中渗出的水，保证食用时的口感。和好面之后，我不用通常人们做剂子用刀切的方法，而是用手揪，这样是要多用一些时间，不熟练的话，揪出来的剂子大小还不一样，可这种揪法不会破坏面筋，揪出来的剂子韧性会更好，当然，吃到嘴里的口感也就更棒了。饺子皮擀好后小心地放入适量搅拌好的馅包好，码放在一起。然后拿出平底锅，倒上油，摆放上包好的饺子，随后再添加少许的水，盖上锅盖，几分钟之后，香喷喷的锅贴就做好了。每次我把锅贴端上餐桌之后，孩子们都是欢呼雀跃，不一会儿就风卷残云，一扫而空。

其实想一想，可能并不一定是我做的锅贴有多好吃，只是孩子们每天都吃妈妈做的饭缺少了新鲜感，偶尔爸爸冒出来做顿不同风味的

饭让他们尝尝，他们更感兴趣罢了。依丽娜并不是太善于做饭，而且她做的饭菜又大都是典型的意大利风味，不是什么通心粉就是比萨饼，确实有些单调。我一回到家，孩子们就知道改善伙食的时候到了，当然就非常欢迎我了。有的时候回家停留的时间太短，加上事情没有处理完，就来不及为他们准备饭菜，只好抱歉地告诉他们爸爸下次一定补上，好吗？

“可是，爸爸，我们觉得你做中餐很快呀，三两下我们就吃上锅贴了！”这个时候两位小朋友总是撅着嘴，齐声反驳。

当然，每次他们两个去奶奶家的时候也是兴高采烈的，因为在奶奶家他们能够吃到更好的中餐，什么红烧狮子头啊，清蒸鲈鱼啊，还有各种中国蔬菜，那个时候，他们就不再谈锅贴了。到了这个时候我也会由衷地感到遗憾：当年怎么没有跟妈妈多学几招，不然也不至于现在只会做这个锅贴！

孩子大了之后，有的时候，依丽娜会把自己父母从意大利接到美国，让他们帮助照顾孩子。然后她就能够脱出身来，陪我到世界各地走走。每次我们到了一座城市，我去忙工作的时候，她就一个人四处闲逛。

作为意大利人，依丽娜是天主教徒，不过她倒并不怎么把自己的宗教放在心上，平时也不经常去教堂做礼拜。相反，她更喜欢涉猎各种不同的文化，包括东方的儒家文化。有一次她让我给她讲讲孔子和孟子的思想都有哪些区别，我只好去找了一本专业书籍先研究了半天。

前不久，我们两人一起来到了北京。第二天，我去金融街出席一个金融的高峰论坛，依丽娜则让司机带着她去了潘家园古玩城。到了之后她就让司机回去了，自己一个人在里面闲逛。等我开完会之后去

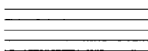
潘家园那里接她，发现她还站在一家古玩店里，和英语不怎么熟练的店主一边比划一边热烈地讨论着什么。看到我过来了，她连忙高兴地用意大利语说道：“德里克，我今天终于搞明白中国的瓷器都有哪几种了，你知道吗？”她就是这样一个人，对于新东西始终有浓厚的兴趣，不过对于生意上的事却从来都是漠不关心。

我和依丽娜两人商量好了，等到孩子再大一些，都到了上中学年纪的时候，我们还是会把家搬到纽约，因为那里的好学校还是更多一些，多元文化的气氛也更浓一些，这些外部环境也会更加有利于孩子们的成长。只是那时就会苦了依丽娜，一到冬天，她只好尽量少出门了。

第五章

头寸正确才有丰硕的成果

头寸——从华裔钢琴家到
外 汇 交 易 大 师
P O S I T I O N



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

| 1 | 你记得住超市里各种商品的价格吗？|

我投入到风险投资公司的资金源来自于外汇市场。在此之前，我刚刚做完一笔外汇交易，赚了不少钱。当我把钱投入到风险投资公司的时候，我的心态非常平和，因为即使这笔钱全部亏掉了，也不过是相当于我的这笔外汇交易没有赚到钱而已。正是这样的原因使得我能够心态平和，按照自己的想法去行事，结果反而能够赚钱。

其实，我对外汇产生兴趣的时间非常早，那还是 1986 年的事情，当时我的前妻西莫内塔·瓦卡里的家族企业诺迪卡还没有被出售。春天风和日丽的时节，我和太太，还有我们 5 岁的儿子费德里科一起到加勒比海滩度假。那个时候，能够经常去海滩度假的人还不是很多，远不像今天这样海滩边上密密麻麻地满是人，了无情趣。

当我和太太躺在沙滩上，惬意地晒着太阳的时候，费德里科则在一旁捡贝壳。慢慢地，他已经把眼前的沙子全部翻了一遍，发现再找

不到更好看的贝壳了，于是就沿着海岸线向前走去。走着走着，他遇见了正在海水中嬉戏的一对夫妇，他们正迎着翻涌而来的海浪上下起伏，哈哈大笑。听到熟悉的意大利语，孩子好奇地停了下来，大声问道：“叔叔阿姨，你们是从意大利来的吗？”

那位丈夫惊奇地抬起了头：“我的天哪，出来这么长的时间，我还是第一次听到意大利语……孩子，咱们一起玩水吧！”他左手拉着妻子，右手拉着我的儿子，三个人并排站在海水当中，迎着海浪大呼小叫起来。我和太太则远远地望着他们，一边聊着天。

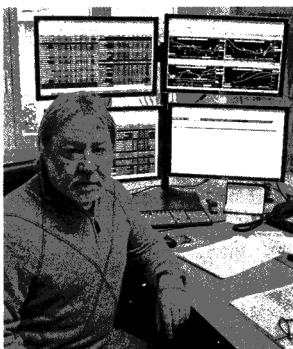
过了差不多一个小时，那对夫妇带着我的儿子兴冲冲地走了过来，见到我的时候丈夫愣了一下神，然后恍然大悟的样子：“怪不得你们的孩子不太像典型的意大利孩子……”得知我是华人的时候，他显得很惊奇。我们两人坐在沙滩上聊了起来，不知不觉就聊到了工作上面。当他得知我的太太是诺迪卡公司的第二代时，不由得肃然起敬，因为诺迪卡这个品牌在意大利几乎家喻户晓。“我自己出去滑雪的时候也是全套诺迪卡的装备。”他笑着告诉我们，那神情仿佛从海边又回到了雪山之上。

“那么，您是做什么工作的呢？”我试探着问道。

“我嘛，在德意志银行工作。”他深吸了一口气，“你听说过外汇交易吗？我就是干这个的。”

这对我来说可是个新奇的事物，于是我开始不停地询问：外汇交易到底是什么东西？怎么个操作方法？什么是现汇和期货，它们两者之间又是什么样的一种关系？

这位在德意志银行工作的交易员名字叫做弗朗哥·曼特伽茨，他不但没有嫌我提的问题唐突，还耐心地解答了我的各种在他看来有些奇



◀ 和韩祖平、弗朗哥
一起开始做外汇交
易的卢西阿诺

怪的问题。有一次在回答了我的问题之后，他突然又反过来问我：“你记得住超市里各种商品的价格吗？”

“这个没问题，我家附近超市里各种商品的价格我都能记得很清楚。”我扳着指头，一个个地数着我们家冰箱里的东西，牛肉多少钱，饼干多少钱……

弗朗哥带着赞赏的目光望着我：“瞧，你已经具备做外汇交易的基本素质了。”

回到意大利之后，我又去了德意志银行，就在弗朗哥的身边观察，看他怎么做外汇交易，一直看了好几个月。

我发现，只要一到了开盘时间，弗朗哥就像是变了个人，刚才还拍着你的肩膀开玩笑，这会儿就一下变得非常严肃、认真、不苟

言笑了。坐在那张转椅上，他目不转睛地盯着电视屏幕，时不时随着屏幕上那些数字的变化不自觉地抖动着身体。他面前放着的三部电话也始终响个不停。这三部电话分别是红、黄、绿三种颜色，后来我才知道他们分别连接着伦敦、纽约和新加坡三个不同的交易市场。

与我第一次见到他的温文尔雅完全不同，此时的弗朗哥就像是一个战场上的指挥官，他操起电话，大声地下达着指令，或者与其他的交易员大声地讨论着行情，嘴里还不时地冒出几句国骂。情绪激动的时候，他的整张脸都会涨得通红，眼里都能喷出火。

有一次，我看到了极端愤怒的弗朗哥。由于错失了一次交易良机，弗朗哥愤怒地将那部红色的电话摔在了地上，自己也跳着脚站了起来，好像疯子似的在交易室内大踏步地来回走动。

是什么让弗朗哥判若两人？其实就是电视上那些花花绿绿跳动着数字。跟着弗朗哥，我很快就学会了看即时行情，知道了什么是买入价和卖出价，什么是成交量。后来，我又学会了画棒形图（Bar Chart），学会了看支撑位和阻力位。

当然，这些只是一些技术手段。更重要的是，我知道了都有哪些因素会最终影响汇率：如果一国调高汇率而另一个国家按兵不动，前者的货币相对于后者往往就会升值；如果一国的经济发展比较稳定而另一国动荡不安，也会有大量的资金从后者涌向前者，造成对前者货币需求的上升，最终导致前者相对于后者升值……我津津有味地学习着各种外汇术语和专业名词，丝毫不觉得枯燥，反而觉得有意思极了。

唯一不同的是，我没有因为学会了做外汇交易，也变得如弗朗哥那样性情暴躁，而是始终坚持着自己一贯温和冷静的处世风格。

| 2 | 在外汇市场上，一定要忘记过去 |

从起初的看不大明白到后来的看得明白，再到琢磨出一些道理，我觉得自己已经对外汇市场有了一定的了解，于是就跃跃欲试起来。在德意志银行开了个外汇交易账户后，我就开始了自己的外汇交易生涯，从此一发不可收拾。1986年，还不到30岁的我做了自己平生第一笔外汇交易——买进美元，卖出德国马克。这笔外汇交易的价值大约是100万美元，当然，由于采取的是保证金制度，我实际上投入的资金并没有那么多。

为了方便交易，我花钱在家里安了一个行情终端机，那个时候还没有互联网，行情必须通过特定的电视信号接入，每两分钟价格会更新一次。于是，我发现在某种程度上，我和弗朗哥有了相似之处——在做了第一笔交易之后的几天时间里，我总是一个人呆呆地坐在书房里，目不转睛盯着电视机屏幕，心情随着行情的上下起伏而时喜时忧。

一开始太太还以为我在看书呢，后来发现我有些不对劲了，到了吃饭的时间也不出来，好不容易给叫出来，吃饭的时候也是心不在焉的，放下碗就急急忙忙地再回到书房。她跟着我到了书房，指着那台终端机疑惑地看着我：“德里克，你不是着魔了吧？那些花花绿绿的数字到底代表什么？”

“嘘！”我把手指放在了嘴边，示意她小声一点，然后拿起了电话：“亲爱的，你现在可不要打扰我，我正在做交易呢！”

“什么交易？”太太更加疑惑了，听着我和交易员的交谈，然后仔细地重新“研究”了一下电视屏幕，数字盲的她自然搞不清楚到底发生了什么事情，最后只好无奈地耸了耸肩膀，“那好吧，你就交易吧，我就不陪你了，我还要出去买东西呢！”

下第一笔单子几天之后，我平了仓。初次的尝试，我的运气还是很不错，那几天美元涨势如虹，算下来，我一下子就赚了5万美元！

几天时间里，就有将近10%的收益，而且不需要你做什么事情，只需要打打电话，这个事情太神奇了！我开始被外汇交易给迷住了。

很快我又下达了自己的第二条指令，这次还是100万美元左右的合同金额，买进英镑卖出瑞士法郎。但是，这次我就不太走运了，英镑对瑞士法郎在我下达的价位附近横盘了几天之后，竟然破位下行了。我一算不好，已经赔了1万美元，再过一天，又赔了2万美元，这下子可不得了，马上要把我上次赚的5万美元都赔光了！于是我果断地斩仓出局。

两笔交易做下来，第一笔赚了5万美元，第二笔赔了3万美元，总体上我还是挣了2万美元，感觉不错，不禁有些沾沾自喜。可不曾想到的是第二天的行情就让我傻了眼：英镑对瑞士法郎竟然出现了暴

涨的行情！如果我不是急于斩仓的话，我的第二笔交易就已经又开始获利了。

虽然与我现在交易的金额相比，我在 1986 年开始做的两笔交易都并不大，但是却使我悟出了一个终生受用的交易原则：在外汇市场上，一定要忘记过去。

列宁曾经说过：“忘记过去就意味着背叛”，是告诫人们要记住历史，而对于一位外汇交易者来说，如果你在做每一笔交易的时候都要考虑过去的情况，往往就会患得患失，最终影响到你的个人判断力。因此，以后在做每一笔交易的时候，我都会把它当做一个全新的交易来对待，而不再去考虑我过去挣了多少或者是赔了多少，不会再去考虑汇率过去曾经到达了什么点位。最终发现，在做外汇交易时，当你忘记过去的成败，你也就把包袱丢给了既往，冷静思考，客观分析今天的行情，你赚钱的概率也就多了一分。

第一年的时候，我主要是熟悉外汇市场的情况，了解行情的走势，真正每次做交易的金额并不算大，一般都是保持在 500 万美元左右。我不会一下子提高赌注，通常是感觉自己对市场了解得更多了之后，逐步地提升自己的交易额。在外汇交易上，我不是那种赌徒类型的，从来不走极端，我偏向保守，选择把鸡蛋放在不同的篮子里。当好的年头挣了钱之后，就会把盈余部分提出来，换成房产或者其他资产，总是努力让我的资产配置更加合理化，分散风险。像现在我大儿子在新加坡的房子，女儿在意大利米兰的房子，还有我的继子在芝加哥的房子，都是我通过做外汇交易赚到的钱购置下来的。

| 3 | 趋势下永不犹豫 |

除了对中长期趋势的把握之外，即使是日常的短线交易也有很多
的技巧。我自己在做外汇交易的时候就总结出了一些很好的经验，其
中有一条就是要紧跟“倒霉蛋”，然后反向操作。

例如，有一段时间我持续地跟踪一家欧洲银行的一位高级分析师，
发现他经常会发布交易建议，比如说要在某个价位卖出欧元买入美元，
或者说某个价位是支撑点。不幸的是，几乎每次的市场走势都与他的
预测相反。这个时候我明白，自己已经找到了一个可以参照的“倒霉
蛋”了。由于分析师并不实际参与交易，他们可以整天舒舒服服地坐
在办公室里，看着各种各样的经济数据发布他们的预测报告，即使预
测不准确也不会有人追究他们的责任，因此他们当中经常就会冒出一
些“倒霉蛋”——这些人在某一段时间内对趋势的判断完全错误，而
且几乎每一次判断都是错误的。我在那一段时间赚到的钱很大程度上

就要归功于这位分析师，当他说要买进的时候我会毫不犹豫地卖出，而当他说要卖出的时候，我则是义无反顾地买进，结果发现效果出奇地好。

当然，这些都是在发生非常事件情况下的主动投资，而在日常的外汇交易中其实我还是非常保守的，主要是通过套息交易来获取收益。所谓套息交易，其实原理非常简单，就是通过买入高利率的货币同时卖出低利率的货币获取收益。比如在交易的时候美元的利率是3%而日元的利率是0.1%，投资者就可以通过卖出日元同时买进美元，获得2.9%的利差收入。息差交易的盛行也是与日本经济多年陷入低迷，日本央行为了刺激经济发展，被迫多年将利率维持在接近零利率的水平有很大关系。通常来说，相对于单边下大赌注的外汇交易来说，套息交易的利润较低，但是风险也较低。我会在全球市场没有大的波动的情况下，通过套息交易来获取利润。但是，套息交易最大的风险就在于两种货币的比值发生大规模的波动，比如前面所说的日元对美元突然大幅度升值。作为外汇交易者，尤其需要注意这种不常见的风险发生。这些年来，我在风险控制方面一直做得相当不错，这也使得即使判断的方向完全反了，我仍然能够在变幻莫测的外汇市场上安然退出，从而避免更大的危险。

随着对外汇交易逐渐精通，我也越来越体会到其中的精妙之处了。外汇市场可能是当时唯一一个24小时全天候运转的市场，纽约、伦敦、东京，当一个城市的交易员休息的时候，另外一座城市的交易已经开始。我认为，外汇交易当中，信息是关键。也正由于它是全球范围内24小时不停运行，任何人要想彻底追踪信息的传播几乎都是不可能的。因此，经常会因为市场传言引起价格上反复无常的波动，有时

候这种波动甚至是与真实的金融方面的原因没有任何关系的，但却能轻易地造成巨大的损失或者通过杠杆仓位获取巨额的利润。

既然信息是如此地重要，我个人的策略就是获得尽可能多的信息，特别是我准备交易的产品的信息。我会看图形，读报告，做研究。其实，每个人做投资都有自己不同的方法，有的人喜欢用数学模型，有的人喜欢看图形，有的人则偏好把握大的趋势，其实无论是哪种方法，其核心都是要获得尽可能多的信息。在实践中，只要你发现某种方法适合你，而且行之有效，你就可以采用这种方法，而不要太在意别人在用什么方法。

其次，在做外汇交易的时候需要考虑交易的时间期限。这次交易是为了短期的投机，还是因为某一特定国家经济前景的乐观或悲观预期而做出的长期投资？是为了维护未来的合约还是眼前的短期合约？如果是短期投机的情况，交易员首先需要建立起这样一种观念：一种货币相对于另一种货币而言估值是偏低还是偏高，主要是因为对经济的预期不同，亦或是因为某一项重要的经济数据发布揭露出了一个国家经济短期的优势或不足，而国际市场对这则消息做出不太恰当的反应所致。

对于外汇交易者来说，长期交易就意味着你必须拥有更加广阔的视野，能够对各种反常的经济计划 and 政治意愿提出质疑。当然，对各种意外事件的反应和判断也非常考验一个外汇交易者的能力。

在刚刚开始做外汇交易的几年里，我投入的资金不多，因为我一直在尝试和寻找适合自己的投资策略。我发现，外汇市场对国际政局的变化非常敏感，而很少有人能够对他们之间的联系把握得那么清楚。而我，一名经历了多种文化，常年奔波于美洲、欧洲和亚洲各地的投

资者，对这些问题往往看得要比那些只是经历了单种文化的投资者要清楚得多。所以，我认为应该好好地把握和发挥自己在这方面的优势。

1990年8月1日晚上11点，在意大利家中的我正准备睡觉，突然“叮铃铃”的电话声传来，一声紧似一声。为了不打扰妻子和孩子们入睡，我连忙走到客厅去接电话。

打电话过来的是我在瑞士银行的外汇经纪人，他说话的语气非常急迫：“德里克，快打开电视，CNN！”

我迷惑不解地按着遥控器，调到了CNN的频道，传来的是伊拉克总统萨达姆和科威特的一些画面，同时也带来了一个令人震惊的信息：当天晚上也就是科威特时间凌晨，伊拉克共和国卫队的三个师突然越过伊拉克和科威特两国的边境，对科威特发起了突然袭击。几乎就在同一个时间，伊拉克的另一支部队也从海上对科威特首都科威特城实施了直升机的空中突击。强大的伊拉克军队几乎没有遇到多少抵抗就占领了科威特全境。随后，伊拉克总统萨达姆宣布，将科威特“永远地”并入伊拉克，成为其属下的第19个省。

“德里克，你怎么看现在的局势？美元会怎么样？”我的经纪人手里有很多的客户，他已经开始担忧他们手中的外汇头寸了。而他知道我对国际业务非常熟悉，因此第一时间给我打电话咨询。

他的担心是对的。在过去几年里，随着美国总统里根采取了供给学派的经济理论，不断地降低税率、扩大军费开支以及放松对经济的管制，美国的经济已经出现了多年来少见的繁荣景象，这种繁荣一直持续到了老布什上台。另一方面，欧洲经济的表现则要逊色得多，这就使得美元对其他欧洲货币如英镑、法郎和德国马克的汇率得以走强。我的经纪人手里有很多的客户，他们大多都大量持有美元的多头头寸，

期待着进一步走强的美国经济会给他们带来更多的收益。

而我是唯一一个并没有这么做的客户。我的看法是通过减税扩大供给的政策虽然能够带来短期的经济增长，但是也会给政府带来大量的财政赤字，最终使得政策难以为继。到了那个时候，美元由强转弱将难以避免。但是，我并不知道这个事情会在什么时候发生。

听了经纪人急切的询问之后，我略微思考了一会，然后字斟句酌地说道：“我认为这可能会是美元走弱的一个触发点，它有可能会使得美元进入中期的颓势。”

“是吗？有那么严重？”经纪人仍然有些半信半疑。

整个外汇市场在经历过初期的震惊之后，很快就陷入了迷茫之中——美元对其他货币的比值一直处于横盘之中。美国政府马上发表了措辞严厉的声明，联合国安理会也通过了对伊拉克进行制裁的决议，以美国为首的多国部队源源不断地进驻海湾地区。

我判断，一场大战即将展开，这场战争将会极大地拖累美国的经济状况，使得美国政府的财政赤字进一步高企，从而无法维持美元的强势地位。随后我不断地给我的经纪人打电话，大手笔地抛出美元，同时买进千万法郎，因为我预计相对封闭的法国经济在这次战争中受到的冲击最小。

1990年的圣诞节，所有从事外汇交易的投资者都是在忐忑不安中度过的，他们看到以美国政府为首的西方阵营步步紧逼，而萨达姆仍然自负地坚决不肯做出让步，双方的谈判逐渐被逼到了死角。

到了1991年的1月17日，以美军为首的多国部队开始发动空袭，对伊拉克进行狂轰滥炸。就在巴格达的城市火光冲天的同时，外汇市场的美元也出现了急跌，而法郎相对美元则升值明显，预想的局面终

于出现。在短短几个月的时间里，我赚取了可观的美元收益，这也是我第一次从外汇交易中获得如此高的收益，它也使我明白了一个道理：在外汇交易中，当你提前看到了市场的趋势之后，不要犹豫，要投下重注。

| 4 | 比索罗斯更早见到收益 |

在 1992 年爆发的英镑危机中，我依然如法炮制，同样取得了巨大的成功，当然，我并没有索罗斯玩得那么大。

索罗斯发现英国政府犯了一个大错误：英国政府希望加入欧洲统一货币市场，这就要求英镑与德国马克的汇率稳定在一定的水平。但是，由于正值英国经济衰退，如果要维持如此高的汇率水平，将会造成英国的经济迟迟不能恢复的严重后果。

针对这种矛盾的现状，索罗斯决定大规模地抛空英镑。从 1992 年 9 月开始，他持续不断地抛售了 70 亿美元的英镑，同时购买了 60 亿美元的德国马克。与此同时，他还考虑到货币贬值往往还会造成该国股市的上涨，于是又购买了价值 5 亿美元的英国公司的股票，同时还在德国股市上抛空。

当时的我也并不能确定索罗斯在与英国政府的对赌中能够成功，

要知道，外汇交易市场有句俗话——你要么成英雄，要么就当狗熊。我采取了更加保守的做法：大量买进走势坚挺的德国马克，抛空意大利里拉和法国法郎。这一次，我把自己在海湾战争中获得的盈利几乎全都投了进去。

我的赌博比索罗斯还要早看到成果：9月15日，危机终于大爆发，意大利里拉竟然先于英镑，首先大幅度贬值。这个时候，我已经知道自己选择对了。

投资者们将下一个目标对准了仍然与德国马克挂钩的英镑汇率上，他们开始大规模地抛出英镑，同时也大手笔地买入德国马克。

当天上午，英国首相约翰·梅杰被迫取消了原定对西班牙的访问，以便处理突发的英镑危机。当天下午，英格兰银行对市场进行了干预，一口气买进了30亿英镑，结果英镑兑德国马克的比值只是轻微反弹之后仍然继续下滑。到了当天晚上伦敦市场收盘的时候，英镑对马克的比值已经非常接近2.778这个欧洲联系汇率所规定的下限了。

当天晚上，英国财政大臣诺曼·拉蒙特为了拯救摇摇欲坠的联系汇率，试图说服德国中央银行降息却宣告失败。第二天，得知消息的投资者进一步加大了对英镑的攻击力度，而英格兰银行也投入了相当于外汇储备1/3的150亿英镑试图阻止投资者的疯狂行为，却徒劳无功。当天下午，英国政府宣布认输，退出了欧洲汇率机制。随后，意大利也宣布退出。

多米诺骨牌的第一张骨牌倒下了，后面接二连三地也跟着倒下了。9月17日，星期四。当英国退出欧洲汇率机制的消息传来，纽约外汇市场刚刚开盘，英镑对马克的比价就跌到了2.70以下，此后



▲ 著名货币投机家乔治·索罗斯，人称“金融大鳄”

图片来自金羊网

甚至进一步跌到了 2.65。看准了趋势的投资者全部都大获全胜，我也打电话给经纪人：“该收网了，这几天把我的所有交易仓位都平掉吧！”

几天后的早晨，当我坐在阳台上，沐浴在初升的阳光中，享受着丰盛早餐的时候，我的经纪人打来了电话，言语中有掩饰不住的兴奋：“德里克，真是没有想到！”

“怎么了？”

“我在几天之前想过你要赚钱了，可是我没有想到你这次竟然赚了这么多的钱！你知道自己这次交易的盈利吗？”不等我接话，他就大声地宣布：“至少 50 万英镑！”

我淡然一笑。在这次战役中，还有很多获利远远超过我的投资者。

10月24日，伦敦的《每日邮报》在头版头条用了耸人听闻的黑色粗体标题：英镑崩溃，我狂赚10亿。报道中还配了一张索罗斯手持酒杯笑意盈盈的照片。在这次汇率大战中，敢于质疑市场不合理的索罗斯大获全胜，最终赚取了高达20亿美元的利润，他管理的基金当年的利润也增长了67.5%。

还有一些投资机构也斩获颇多：布鲁斯·科夫纳（Bruce Kovner）的卡克斯顿公司（Caxton Corporation）赚了3亿美元，保罗·琼斯的琼斯投资公司（Jones Investment）赚了2.5亿美元，还有著名的花旗银行、摩根大通银行……虽然我并没有像这些基金那样挣得那么多，但是我仍然可以自豪地宣告：在参与这次英镑大战的所有个人外汇交易者当中，我是挣得最多的几位交易者之一。

| 5 | 旁观香港狙击战 |

此后，世界上又发生了许许多多的事情，它对全球经济的走向产生了深远的影响，我们可以把这些事情统称为“大事件”。当然，“大事件”往往也会对全球外汇的走势产生非常大的影响。作为一位交易量很大的个人外汇交易者，我也身处其中。

在1997年之前，由于我住在意大利，对欧洲货币市场也相对熟悉一些，因此我主要交易的货币除了美元之外，大部分都是欧洲货币，例如英镑、德国马克、瑞士法郎、法国法郎、意大利里拉等等。

而到了1997年之后，亚洲货币也引起了我的关注。1997年7月2日，也就是香港回归中国的第二天，泰国政府突然宣布放弃固定汇率制，实行浮动汇率制，引发一场随后迅速波及整个东南亚的金融风暴。这次又是那个在1992年闻名于世的大投机家索罗斯发起的，他看中了远东地区而且目的很明确：东南亚一些国家的房地产市场、外汇储备

体系、金融市场管理有明显漏洞，只要搅乱金融市场，就可以浑水摸鱼，狠捞一笔。他的如意算盘是：先从实力不强的泰国、印度尼西亚和马来西亚入手，进而攻击亚洲“四小龙”中的新加坡、韩国、中国台湾，最后攻占香港，击溃市场信心，引发“多米诺骨牌”效应。当天，泰铢兑换美元的汇率下降了17%，外汇及其他金融市场处于一片混乱之中。在泰铢波动的影响下，菲律宾比索、印度尼西亚盾、马来西亚林吉特相继成为国际炒家的攻击对象。8月，马来西亚政府放弃保卫林吉特的努力，一向坚挺的新加坡元也随之受到连带冲击。印尼虽受“传染”最晚的国家，可受到的冲击最为严重。10月下旬，台湾当局突然宣布弃守新台币汇率，一天之间台币贬值3.46%。

随后，坚持与美元汇率挂钩的港币也受到了越来越大的贬值压力。尝到了做空甜头的国际炒家们，包括在1992年英镑狙击战中一战成名的索罗斯等对冲基金，均移师位于远东的另一个国际金融中心香港，矛头直指香港联系汇率制。

香港现行的联系汇率制度始于1983年10月，当时的港英政府宣布港元与美元直接挂钩，实行1美元兑7.8港元的预定官价。

国际炒家们采取了同时做空恒生指数和港币的凶悍战术，企图迫使香港特区政府放弃固定联系汇率制度。10月23日，香港恒生指数大跌1211.47点，跌幅超过了10%，有人甚至认为这一天的跌幅可以和1987年的“黑色星期一”相提并论；28日，下跌1621.80点，跌破9000点大关。

一场香港政府与国际对冲基金的大决战迫在眉睫。由于上次英镑危机的影响，很多投资者都认为崇尚资本自由流动的香港特区政府将无法保卫联系汇率制度，最后港币将会迅速贬值，于是纷纷在港币上

投下重注。

11月份的一天，我来到新加坡，参加了当地组织的一场音乐会，我记得这次演奏的曲目并不是我非常熟悉和欣赏的莫扎特，而是贝多芬的《C小调交响曲》，也就是常说的《命运》。当天晚上，在乌节路的文华酒店，有一个社会名流的鸡尾酒会，应两位朋友的邀请，我也前去参加。

我从自己入住的酒店穿过喧闹的乌节路，走进了文华酒店的大堂。在殷勤的服务生的带领下，来到了酒会现场。在向侍者要了一杯马蒂尼酒之后，我就开始四处走动，寻找邀我来参加酒会的朋友。最后，我在一个不太引人注意的小小角落里找到了他们：马歇尔和雷米。

这两个人真可以说是一对绝配：马歇尔个子高高的，身材修长，是瑞银集团外汇交易部门在新加坡的负责人；雷米则矮矮胖胖的，是瑞士法国巴黎银行的董事总经理。由于两人前面有一道屏风挡住，一般人还真的很难发现他们。这会儿，两人避开了大家，凑在一起不停地低声嘀嘀咕咕，看起来很神秘。

“嗨，我亲爱的朋友们，你们躲在这里干什么？”我迎着他们走了过去，大声地打着招呼。

雷米看到了我如获至宝，连忙迎了上来：“德里克，你可来了，我们正在这里等你呢！”

“是吗？”我感觉有些奇怪，“你们这么着急找我到底有什么事情？雷米，前几天你不是还在欧洲吗？怎么又跑到新加坡来了？”

雷米苦笑着挠了一下已经快要全秃的脑袋：“可不是吗，我本来在欧洲待得好好的，结果前几天被老板十万火急地召见了之后，就被打发到这里来了。”他四下里看了看，见没有别人注意到我们，就压低

了声音说道：“你还不知道吧，我们在欧洲的好几个大客户都对港币下了大赌注！老板看着那么大的头寸很不放心，所以让我到新加坡来了解一下情况。”

马歇尔看了看雷米，点了点头对我说：“他说的情况其实并不是特例，我这里也碰到了，我手里也握着大把的做空头寸呢！”他的这些“赌徒”客户们从6月底就驻扎在这里，从泰铢、菲律宾比索、印度尼西亚盾到马来西亚林吉特一路沽空下去，至今还从来没有失手。如今，他们也把更大的野心放在了港币身上，希望香港特区政府能够成为他们的“超级提款机”。

“德里克，你是黄皮肤的中国人，你怎么看港币未来的走势？”他们两人异口同声地问道。

我抿了一口酒，神情严肃，一字一句地说：“我认为港币不会被冲垮。”

“Why? Why? Why?”马歇尔吃惊地望着我。

我把自己的道理讲给他们：香港特区政府已经将港币与美元挂钩多年，从而使得经济保持了多年的稳定。如果这个时候贸然改变多年以来的联系汇率制度，香港的金融体系将会遭受到极大的伤害。因此，香港特区政府必然会死守联系汇率。

“守能守得住吗？当年英国政府也说要守，最后不是也没守住吗？”听了我的分析，雷米还是不能信服。

“香港与英国根本没有可比性。”对于这个问题，我其实已经思考了很长的时间，而且认为已经想透了。首先，香港特区政府的外汇储备非常充足，以往的金融管理也很严谨，加上7月份香港刚刚回归中国大陆，而外汇储备排名全球第二的中国中央政府在目前香港这种非

常时刻，一定会全力以赴在各个方面给予支持，不会出现当年英国政府那种缺乏充足资金的窘境。更何况，面对国际炒家们的步步进逼，特区政府以一系列强有力的干预政策高调应对。为了避免港元受到狙击，抬高投机成本，香港金管局已经宣布，将不再采用 6.25% 的官方贴现率向那些借款过多的银行提供资金，而是要根据情况以惩罚性的利率来调整资金。这一决定导致银行同业市场利率骤升，一度飙升至 300%。这对于以借贷作为资金来源的投机资本将是一个非常大的打击。

“可是，大幅度提高利率不是会打击到香港的经济吗？当年英国政府提高利率的时候就遭到了国内的一致反对呀！”马歇尔也觉得我说的理由与他经历过的现实不相符。

于是我接着又耐心地给他们进一步分析原因：香港本身是个比较小的经济体，而且随着向内地的产业转移，本土已经没有什么工业，而变成一个以金融和房地产为服务导向的城市。可 1992 年当时的英国还有众多的工业企业，利率太高了这些企业确实无法承受。

反复解释之后，他们两人逐渐被我说服了。“德里克，谢谢你的耐心解释，你的看法很独到，也很精辟，我们这就去说服客户，让他们不要再做空港币了。”

他们随后离开了酒会，开始与他们各自的客户通电话，后来听说他们反反复复一共花了 5 天时间去做通客户的工作。而在这 5 天的时间里，无论是恒生指数还是港币兑美元的汇率，均处于剧烈的拉锯和波动之中。在他们苦口婆心的劝告之后，也许是被他们的诚意所感动，也许是他们的客户实在是耳朵里听出茧了，客户们纷纷选择了平仓了结，只剩下了个别的死硬分子，认定港币一定可以被做空。

当时香港特区的财政司司长曾荫权、财经事务局局长许仕仁一起

会见传媒，重申维持联系汇率是港府首要目标，为了这一目标而导致利息飙升，属无可避免，并强调港元目前已是处于历史最强水平。

正在英国访问的行政长官董建华离开伦敦前向媒体强调，特区政府有极大的决心维护联系汇率，香港利率高涨对股市有影响，但各家上市公司基础良好，调整只是短期的。

为配合反击措施，香港特区政府、工商界人士发动了舆论攻势，金管局特地发表文告宣称香港外汇储备截至 1997 年 9 月底已经高达 881 亿美元。

关键时刻，中资及本地资金入市，24 家蓝筹、红筹上市公司从市场回购股份，推动大市上扬。中国电信重上招股价以上水平，加上中央政府适时宣布中国内地减息的消息成为股市上扬的有利题材，香港股市强劲反弹，再上一万点大关，港元兑美元的汇价也恢复到 7.8 稳定水平，最终香港金管局还在买卖港元过程中获利，没有像其他东南亚政府那样大大耗损外汇储备。

特区政府的一系列措施稳定了市场，抬升了人气，国际投机资金开始仓惶出逃。

由于脱身及时，无论是马歇尔还是雷米的客户都没有遭受严重损失，而其他客户的客户就没有那么幸运了——经过此次与香港特区政府的大战之后，他们中不少人几乎全军覆没，不仅把之前赚来的钱全部吐了出去，而且还倒赔了不少钱。

总体上而言，在这次港币狙击战中我只是一个旁观者，并没有在其中投入多少的精力。但是，我，一位与祖国素昧平生的投资者却通过外汇交易这个纽带，与中国发生了更深层次的联系。当时的我已经隐隐约约地感觉到，不久的将来我要与中国有更多的亲密接触。

有意思的是，经过马歇尔和雷米的口碑相传，我在香港货币保卫大战后，一夜之间成了亚洲货币的交易专家。从那以后，很多朋友都给我打电话，询问我对亚洲货币下一步走势的看法，有人甚至问我怎样才能投资人民币。

| 6 | 不知道新西兰，照样赚新元的钱 |

实际上，我的专长还是在欧洲货币的交易上，当然，我早已经意识到，随着欧洲一体化进程的加速，我以往的外汇交易品种需要做重大的调整了。

2001 年的欧洲外汇市场沉闷异常，这都是因为一个原因：欧元就要到来了。早在 1999 年 1 月 1 日，欧元已经开始在奥地利、比利时、法国、德国、芬兰、荷兰、卢森堡、爱尔兰、意大利、葡萄牙和西班牙共 11 个欧元区国家正式使用，希腊也在 2000 年加入。而根据欧盟的规定，欧元现钞于 2002 年 1 月 1 日起正式进入流通，欧元区的各成员国原流通货币从 2002 年 3 月 1 日起停止使用，我以前非常熟悉的交易币种如法郎、德国马克、意大利里拉随后都将成为历史。

到了当年的 9 月份，欧洲货币的交易彻底冷清了，而欧洲各国已经确定了与欧元的货币兑换比率。那个时候，在外汇交易大厅里，



◀ 欧洲中央银行大楼前的
欧元雕塑

图片来自德马科技网

所有的外汇交易员都有一张表，清楚地标明了各种欧洲货币与欧元的比价。

那段时间外汇交易员们的情绪实在是糟透了。很多交易员已经做了几十年各种欧元货币之间的交易，如今，一下子就没有了饭碗，他们要么转向还不是很熟悉的日元、澳元，要么就只能选择改行或者失业了。

有一天，我去瑞士的苏黎世出差，出了机场，看见一辆出租车停在前面，就急忙跑了过去。拉开车门坐到了后座上，我急急忙忙地对出租车司机说道：“请带我去火车站街。”那里是苏黎世金融城的所在地，我要赶去瑞银集团处理一些商务，顺便与几位银行界的好朋友聚一聚。

出租车开动了起来，我抬头看着外面的风景，突然发现前面的司机似曾相识：他一头略微卷曲的金黄色头发，鼻梁高高的，脸刮得干干净净，说起英语来略带着硬硬的德国口音。我努力在脑海里寻找着我曾见过的人名，直到我看到司机左手无名指上那颗镶嵌着花纹的戒指时，终于想起来：“你是……约翰吧？”

司机吃惊地从后视镜里看了一眼坐在后座上的我，他也很快就认出我来了：“德里克，没想到又见到你了，你是去瑞银吧……”

“是的。”我一边回答着，一边小心翼翼地问道：“几个月前去瑞银的时候，记得还在交易大厅里见过你的。怎么，现在换工作了吗？”

约翰先点了点头，然后又摇了摇头，他抿着嘴唇，黯然说道：“其实我是被瑞银裁掉的……虽然瑞银给的补偿金还算优厚，可是总不能坐吃山空吧……要知道，我的妻子刚刚又给我生了一个孩子……”

“那你没想过找一项收入更高的工作？”我同情地问道。我去过瑞银好几次，每次都能够在交易大厅里看到约翰，他是个乐天派，总是一副兴高采烈的样子，喜欢和周围的同事们开着不咸不淡的玩笑，常常把大家逗得哈哈大笑。

“可是离开了德国马克、法郎、里拉这些东西，我还能够做什么呢？”约翰又摇着头，满脸的困惑和惆怅，“我也试着给另几家银行递过简历，也曾经接到过一两家银行的面试通知。可是每当我去了以后，发现他们要么让我去做客户经理，要么去做股票分析师，而这些我都不会呀……结果，我一次都没成功，现在只好先找个活先干着再说了。”他突然想起了什么，连忙侧身问我：“德里克，你不是在瑞士开了一家私人银行吗？有没有外汇交易方面的职位？”

我苦笑着摇了摇头，我当董事长的那个小银行 PG Partner 也不可

能花那么高的薪水，为了这个人专门去设立一个已经永远消失了
职位。

还好，因为我只是业余做货币交易的，既然欧洲货币已经没有交
易了，我就可以腾出更多的时间去做别的事情：那个时候，我参与创
立的风险投资公司 INEO 已经开始运作了，我整天忙着到处去看项目，
做一些考察和实业投资。更重要的是，我与依丽娜的两个儿子欧文和
奥克塔维已经分别 4 岁和两岁了，他们也需要我花更多的时间和他们
在一起，给他们多一些的照顾。当然，我仍然花不少时间继续在全球
做钢琴巡回演出。

虽然所有的日程已经排得满满的，我还是感觉需要再做点什么。
在 2002 年 1 月 1 日到来前的那段难熬的日子里，我突然迷上了澳大利
亚元和新西兰元。好笑的是，当我投资新西兰元的时候，我对这个国
家的情况几乎是一无所知，我不知道它的经济规模，它的生活水平、
进出口贸易，我甚至不知道当时的新西兰首相是谁。做新西兰元，主
要是因为我当时觉得太闷，加上对外汇交易已经上瘾了，正好拿这两
种货币来练练手。幸运的是，我做了大半年的澳元和新元，战果还不
错：就连我的交易员也嘀咕：德里克对新西兰元一无所知，怎么也能
挣到钱？

其实我最关注的还是欧元的走势。当时谁也不知道 2002 年 1 月 1
日欧元正式流通之后会是怎样一种情形，真的没有人知道，我想上帝
也不知道。但是，我必须做好准备，因为这里会有很大的投资机会。

在这里，我仍然用自己的常识做判断。一般情况下，一种国家的
货币强势还是弱势，很大程度上取决于这个国家是否有着强大的经济，
这个国家的政府是否有较强的执行力。也正是由于这个原因，在欧元

诞生之前，政治稳定、政策延续性强的德国，它的货币德国马克往往比较强势，而中小党派林立、政治纷争不断的意大利的里拉却总是处于疲软状态。

那么，当时的欧元会是什么样的一种情况呢？2001年9月11日，纽约世贸大楼被伊斯兰恐怖分子摧毁，整个美国陷入了一片恐慌之中。很多人认为正当其时的欧元出来后将持续走强。

而我却并不那么认为。我看到的是美国各界迅速地统一了起来，制订了严格的反恐方案，迅速进入阿富汗，击垮了塔利班组织，然后开始筹划对伊拉克的战争。这些都发生在靠近欧洲的边缘地带，而当时的欧盟在干什么呢？在无休止地吵架，由于牵扯的国家太多，相互之间谁又都不愿意妥协，致使很多事情都是议而不决。无论是在阿富汗还是伊拉克问题上，欧盟发挥的作用也都是微乎其微的。

即使是在欧洲内部，由于各国的经济发展程度存在差异，虽然通过欧元基本上统一了货币政策，但是各国政府基于自己本国的经济状况，为了短期的选举利益，仍然坚持完全不同的财政政策：有的为了防止通货膨胀，坚持控制财政支出；有的却为了刺激经济，加大财政投入，降低税率……欧洲人还没有学会用一个声音来说话。在这种一团糟的状况下，怎么可能出现强势货币？

所以，从欧元诞生的那天开始，我就对欧元与美元的汇率走势持悲观态度。欧元正式流通之后，我开始把自己的资金全部用来抛空欧元、买进美元，而欧元与美元的汇率也真的是跌跌不止，从1.17一口气跌到了0.86。在从2002年开始的这波行情当中，因为准确的判断，我获得了非常丰厚的回报。为了庆祝自己的成功，我为长大成人的女儿范伦汀娜在意大利的米兰买了一套住宅，那年她已经19岁了。房子

占地约 230 平方米，带有一个游泳池，还有一大片绿绿的草坪。如果一个人能够通过自己的奋斗，使得自己所爱的人生活得更好一些，使得自己的家庭更加幸福，这又有什么不好呢？所谓美国梦，其实也就是一种自我实现的梦想。

| 7 | 避险也是财富的增长方式 |

2003 年，中东伊拉克战争爆发，前方的战斗处于胶着状态之时，如同上次海湾战争一样，整个外汇市场也处于横盘观望的状态。此时的我选择了与海湾战争时完全不同的策略：大手笔地卖出欧元，买进美元。根据我的判断，经过了上次海湾战争和长达 10 年的经济制裁以后，伊拉克的萨达姆政权虽然表面看起来仍然不可一世，而实际上已经极度衰弱。这个时候只要美军稍稍加大一点压力，这个政权就会崩溃。实际上也正是如此，伊拉克战争仅仅进行了三个星期，美军就已经长驱直入巴格达市区，在市区根本就没有遇到像样的抵抗。当年 12 月 13 日，时年 66 岁的独裁者萨达姆在他的家乡提克里特附近一个农场的地窖中被美军逮捕。受美军速胜的消息刺激，全球外汇市场上美元迅速升值，而欧元则急速贬值。之前已经建好仓位的我这次又获得了异常丰厚的收益。

常年在全世界旅行使我对全球化有着深入的了解，这也使我对全球以及各国政局能够做出切合实际的判断。例如，由于过去日本政局是自民党一党独大，而自民党内却是门派林立，加上日本独特的门阀政治，使得日本政坛上首相就像是走马灯似的换个不停。

即便是今天日本民主党“掀翻”了统治日本政坛 50 多年的自民党，创造了“变天”局面，但“变革来了，而政治仍属家族事务”。

日本的“世袭政治”痕迹一直都很浓重。在过去 7 位日本前首相中，有 6 位都是前议会成员的儿子或者孙子。通常有家族背景的候选人在选举中会占据明显优势，一般都能凭借其父辈、祖父辈的政治招牌赢得选票和资金支持。

每一位首相上任之后都会对经济政策进行调整，还会任命新的财务大臣，这也使得日元的汇率经常会发生异常的波动。

由于对日本独特政治形态的了解，我对日本政坛的变化有着较好的把握，因此在日元汇率的投资上收获颇丰。

因为从小就在美国长大，对美国的情况我更是驾轻就熟。1998 年，美国爆发了总统克林顿与白宫实习生莱温斯基发生不正常关系的丑闻。由于涉嫌做伪证，总统克林顿面临被弹劾的危险。一得到这个消息，我就在第一时间果断沽售美元，取得了不错的投资业绩。我当时卖出美元的最主要原因倒不是因为弹劾案，而是看到了美国经济在经过了长期持续的繁荣之后已经显露出了过热的迹象，为了避免可能的损失，我提前做出了一个避险的投资举动。

| 8 | 司机告诉你的经济秘密 |

当然，除了上面这些原则之外，其实我还想加上最重要的一条原则：一定要按照常识来做投资。其实，我之所以能从外汇交易中中长期获益，还在于我对人和事物不抱有成见，所有的交易都是从常识的角度出发来做的。

这次危机为什么会发生？我不是经济学家，不能够给你们那么多的解释，但是在2007年6月的时候，我通过在纽约坐出租车与黑人司机的聊天，再根据自己的常识判断：一场新的危机也许即将到来。

记得当时这位名叫杰克逊的黑人司机情绪相当不错，我们先从纽约糟糕的天气和交通聊起，然后谈到了孩子，令我吃惊的是，他竟然养了5个孩子！要知道，出租车司机的收入在美国，特别是纽约这种高生活成本的城市可不是很高。

“杰克逊，你太太要在家里带孩子，你一个人工作会不会很吃力



◀ 美国次贷危机波及全球股市、汇市。图为路人经过位于华尔街的纽约证券交易所。

图片来自新华网

呀？”我试探着问了他一句。

“这有什么好吃力的，我们全家住在纽约的布鲁克林区，你知道，我们黑人很多都住在那个区，我们租了一个非常大的单元。虽然我在纽约还没有自己的住房，不过我已经在哈德逊河对岸的新泽西买了一套房子了！”杰克逊兴高采烈地说道。

“那你为什么要去新泽西买房子？那里不是挺偏的吗？”

“呵呵，偏不偏都是无所谓的事情。你看看，现在哪里房子不涨？我买的这套房子是零首付，买完之后价格天天在涨，我已经挣了20%了！”杰克逊一边说着，一边得意地哼着小曲。

回到办公室之后，我赶紧打电话给我在纽约的经纪人，让他帮我
把纽约长岛的那套房子赶快处理了。

“可是德里克，你的那套房子还在涨呢，你要不要再等几个月再做决定？”我的经纪人疑惑地说道。

“不用再等了，帮我马上卖掉吧！”放下电话，我又继续思考这个问题。其实我并没有看到太多的房地产供求数据，只是凭借我的常识觉得，当无数个像杰克逊那样根本没有还贷能力的低收入人群都能够轻而易举地买到大房子，开着好几辆好车，这个好日子恐怕也就到头了。因为从常识判断，这种情况根本就是不合理的。

从2007年8月开始，美国房地产市场的价格开始暴跌，次贷危机爆发。这个时候，外汇市场上也是哀鸿一片。一开始，所有的人都以为既然美国经济出问题了，美元对其他主要货币肯定会走弱，于是都拼命地抛出美元，买入其他货币。

一开始我也是这么做的，但是渐渐地我感觉这种判断有问题。成天在全球跑来跑去的我根据以往的经验，深刻地体会到，世界确实是平的，在经济已经高度全球化的今天，美国打了一个喷嚏，全世界都得跟着感冒。可由于美国的体格相对来讲远比其他经济体更为强健，吃点药可能还能扛得过去，而其他一些经济较弱的国家则可能就会病危了。再说，当下美元仍然是全球使用最广泛的通用结算货币，一直都是各国的主要储备货币首选，也是石油等大宗商品的结算货币。在由美国次贷危机引发，遍及到全球的新一轮经济危机中，如果其他国家也随之出现问题，美元反而很有可能成为全球投资者用来避险的首选货币。

那么，其他哪个主要经济体可能会遭受重创呢？以我在全球各个国家游历的经验，我觉得英国最难经受考验。这是因为英国的虚拟经济最为发达，金融资产占国民经济的比重比起美国有过之而无不及，

而其他的产业发展却日渐萎缩。与此同时，英镑一直维持着非常强势的地位，这显然是不合理的。你从两地的交通工具上就能够感受到这种不合理之处：同样是大都市，同样是地铁，伦敦地铁的票价竟然折合 8 美元，而纽约地铁却只有 2 美元。因此，凭借常识考虑，英镑的汇率必然存在某种不合理的地方。

2008 年开始我已经加入蓝橡，并且担任了蓝橡控股董事会主席，我建议蓝橡伦敦办公室的员工们，一定要尽快抛出英镑买进美元。从 2008 年 4 月开始，我不仅在英镑/美元上把所有的英镑多头平仓，而且开始在英镑/美元的兑换率接近 2 的时候重仓买进美元抛出英镑。

当时很多蓝橡的员工还半信半疑。结果到了当年 9 月底，冰岛的格里特利尔银行陷入了危机。在此后不到 10 天的时间里，冰岛最大的两家银行也陷入了危机，随后冰岛政府宣布“国家破产”。受此影响，在冰岛有着庞大投资规模的很多英国银行和投资机构都遭受了重创，从而引发了对英镑的信任危机。在短短的四五个月时间里，英镑对美元如同水银泻地一般，从 2 的高位毫无抵抗地一路下跌到了 1.45。这次重仓做空英镑，我又一次获得了非常丰厚的回报。更让我感到高兴的是，通过这次成功做空英镑的事实，蓝橡的员工对我有了更多的感性认识。

“永远不要和仓位结婚”，就意味着你对市场要抱着现实主义的看法，永远跟随市场的趋势来投资，一旦发现自己做错了，不要患得患失，抱有不切实际的幻想，而应该马上止损，转向。要知道，市场往往比你想象的走得还要远，就像这次英镑暴跌，我也没想到英镑会在如此短的时间里是如此大的跌幅。作为一位投资者，不要那么贪心就好，每个人只要赚到自己设定好的利润目标就可以了，一口吃个胖子

和一夜暴富的想法无论在做哪种投资上都是非常危险的。

虽然 2009 年底各主要工业国的经济指标都出现了向好的趋势，但同样是凭借常识，我觉得这次金融风暴还远远没有结束。我认为，如果到了 2009 年的圣诞节，欧美的消费市场仍然没有明显启动的迹象，下一波的危机就会接踵而来，而危机的触发点很可能是商业地产。我的判断来源于从 1992 年开始担任一家意大利房地产公司总经理的经验，况且我还参与处置了意大利共产党在罗马和米兰的几个商业地产项目，对欧洲的房地产市场有着比较透彻的了解。

如果 2009 年的圣诞节消费依然低迷，也就意味着零售商的日子不会好过，这就有可能引发零售商的支付危机甚至导致倒闭风潮。实际上，2008 年底英国一家眼看就要度过百岁生日的英国零售巨头——Woolworths，倒在了圣诞节大抢购的前夜。在金融危机的滔天巨浪中被淹没，在这百年孤独的历程终点，它几乎已无力发出呻吟。拥有 815 家分店的 Woolworths 曾经是世界上最大的连锁店，在商业零售史上拥有独特地位。当这家在伦敦证交所上市的零售商在 2008 年 11 月 26 日宣布股票停牌时，股价已从一年前的 15 英镑跌至 1.22 便士（1 英镑=100 便士），总市值仅剩约 1780 万英镑。对很多年长的英国人来说，Woolworths 不止是家百货店，也是他们童年美好回忆和家庭日常生活不可或缺的一部分。现在，这家承载了英国人浓厚历史感情的连锁店，由于一直被迫向供货商支付现金购买货物，因为贸易信贷保险机构纷纷停止对其投保，导致公司面临严重的现金流压力。最终，Woolworths 成了英国经济衰退的第一个牺牲品。

英国的零售业在 2009 年继续面临重大危机，在那年的 1 月至 3 月间，英国就有 705 家零售商倒闭，较上一年同期上升了 60%，即每天

平均有 7 家零售商倒闭，反映出英国经济正在受到至少 35 年以来最严重的经济衰退影响。与此同时，位于大西洋彼岸美国第二大的消费电子零售商电路城 Circuit City 也是因为资金链条断裂而陷入了破产保护。零售商如果倒闭了，那么以收取租金作为主要收入的商业地产公司也必然会受到牵连，由此将会牵扯到商业房地产基金、保险公司、银行等各个方面，从而酿成第二波的房地产危机，继而演化成第二轮经济危机。

11 月底，又是在圣诞节前，位于中东地区，自称“日不落”企业的迪拜世界公司出现了债务违约的问题，并以迅雷不及掩耳之势引起了全球金融市场的动荡。在“迪拜世界”事件的阴影下，全球股市全面下挫。亚太及欧洲股市 11 月 26 日全面大跌，欧洲股市盘中一度重挫逾 2%，中国内地股市则创三个月来最大跌幅。而纽约股市 27 日全面走低，三大指数跌幅均超过 1%。纽约股市，投资者从风险市场上撤出资金，也导致商品期货下滑，能源和基础材料股票也随之全面走软。“迪拜世界”事件发生的根源也是在商业地产上不顾规模的疯狂扩张。这次债务违约很有可能会使得已经露出复苏迹象的全球经济再次遭受重大打击。不过，这个时候我的直觉告诉我：机会又要来了。

| 9 | 如何在 3 小时内赚 100 万欧元 |

由于我对外汇交易是如此地着迷，所以经常会在一些意想不到的时候做出交易的决定。我只是一个个人投资者，并不需要像基金经理那样，肩负那么多人的信任和托付，以至于瞻前顾后，迈不开脚步。我只需要听从内心的召唤，按照自己的真实想法去做就行了。

2004 年 3 月 11 日，瑞士日内瓦，瑞士共同银行富丽堂皇的办公室里，一场冗长的董事会正在举行。那个时候，我已经将自己担任董事长的私人银行 PG Partner 卖给了规模更大的瑞士共同银行，我加入了整合了 PG Partner 之后的新瑞士共同银行，担任董事，而原来共同银行的 CEO、犹太人本哈默仍然担任合并之后的银行的 CEO。

作为一家私人银行，我们服务的大部分客户都是富人，其中既有像比尔·盖茨这样白手起家的知识经济富豪，也有继承了家族遗产的豪门接班人，还有一些不发达国家的高官。那天我们开董事会讨

论的主要话题就是因为我们的一个大客户，他是非洲某个国家的部长，非常有钱，在昨天他突然给我们打电话，要求将他们国家出售石油的账户中的资金划拨一部分到他在我们银行开立的私人账户中去。董事们正在冥思苦想，怎么样能够既满足客户的要求，又不触犯法律。

我对这件事情不感兴趣，也就没怎么发言。会议室的墙上挂着一台液晶电视，播送着即时新闻。我一边心不在焉地讨论着，一边抽空看几眼电视屏幕。突然，我被电视上那血腥的场面吸引住了：就在几分钟之前，正值上班的高峰时刻，一列短途旅客列车在驶进西班牙首都马德里阿托查火车站的时候，响起两声巨响。与此同时，位于马德里附近的蒂奥雷蒙多火车站和圣欧亨尼娅火车站也相继发生爆炸。由于炸弹的威力巨大，几辆列车都被炸得支离破碎，这次爆炸一共造成了191人死亡，1800余人受伤。当时其他董事们都忙着讨论那个非洲部长的问題，还没顾得上看电视。

我急忙举起手站了起来，高声说道：“对不起，我有点急事要处理，申请离开几分钟。”就在其他董事们的议论声中，我疾步走出了房间，走到一个僻静的角落里，拿出手机，打给了在瑞银外汇营业部的交易员：“米切尔，麻烦你把我前几天的仓位全部平掉，马上！”米切尔显然刚刚上班，还有点迷糊，听完我的话之后“呃”了一声才反应过来：“什么？2500万欧元的仓位全部平掉？”

“是的，马上！”

“好的，我马上下单！”

我把手机挂了之后，回去继续开会。半个小时之后，米切尔发来一个加密的e-mail，告诉我就在刚才这段时间里欧元兑瑞士法郎暴跌了

4%，我买进瑞士法郎卖出欧元的头寸已经全部清仓，预计合计利润为100万欧元左右。我回了一个e-mail：“很好”，继续开会。

这个董事会讨论完了非洲部长的事情之后又开始讨论别的事情，一直开到中午12点多钟才完成了全部议题。会议结束之后，西班牙火车站发生大爆炸的消息也传遍了整个董事会，有亲朋好友的董事们赶忙拿出手机打听情况，有的忙着去出席一些慰问活动，只有我一个人静静坐在沙发上闭目养神。

突然一只大手拍了一下我的肩膀，睁眼一看，原来是我的好朋友、CEO本哈默。

“嗨，老朋友，你今天看起来好像心情不错，也不像平时那样急三火四的，到底是怎么回事？”显然，本哈默也注意到了我刚才的异常举动。

我笑眯眯地伸出了一个指头，另一只手又比划了两个零：“那当然了，我挣了100万欧元，就在三个小时之前。”

“是吗？”本哈默虽然知道我一直在做外汇交易，但是仍然感觉非常吃惊，“你是怎么赚到的？”

于是我一五一十地把刚才的经过讲给他听。听完我说的话之后，他连忙打开电脑，查看现在的外汇行情，然后朝我竖起了大拇指：“德里克，你刚才选择了一个最好的平仓时机，现在欧元兑瑞士法郎的汇率已经出现了非常大的回升。如果你现在再平仓，也许连50万欧元都挣不到了！”

看完外汇行情之后，本哈默关上电脑，半开玩笑半认真地说道：“你不会是恐怖分子吧？要不这笔交易的时间怎么会把握得这么精准？都说我们犹太人只为了钱，冷酷，你可比犹太人还要冷酷！”说完我

们两人不禁哈哈大笑。在 9·11 事件发生之前，确实有一批中东的神秘基金重仓做空美国道琼斯指数，并在 9·11 发生后的恐慌性暴跌中大获其利。

当然，我可跟这些中东基金没有任何关系，只是由于一直不看好欧元的长期走势而在特定的时候选择沽售欧元。一般来说，当局势不稳的时候，欧洲的投资者往往都会选择政治稳定并且一直保持独立的瑞士作为避风港，这个时候瑞士法郎往往就会升值。只不过，这一次实在是太巧了，我刚刚建好欧元/瑞士法郎的头寸，就发生了这么大的恐怖袭击事件，结果欧元兑瑞士法郎的走势真的如我事前所料的那样急转直下。但是我也深知，这次恐怖袭击事件的冲击力远远比不上 2001 年的 9·11 事件，投资者在经历了初期的恐慌之后就会发现，即使是对于西班牙政局的影响也是微乎其微，那个时候欧元很有可能就会回补下跌的缺口。事实上也确是如此，此后几天欧元又迅速回升，几乎完全回补了当初下跌所形成的缺口。

| 10 | 我的外汇交易原则 |

通过多年的外汇交易，我也总结出了一些经验，其中有一些其实也是被很多成功的投资者比如巴菲特和索罗斯所遵循的。比如，密切关注世界政治和经济方面的变化，注意从蛛丝马迹中嗅到潜在的问题和投资机会。当然，也有不同的地方，像巴菲特是做长线投资的，而且主要的资产配置都是股票，他必然非常注重所投资产的内在价值，当他觉得某家公司或者某项资产值得一投的时候，他会非常固执，不断地增加仓位，即使深度被套也在所不惜。

2007年美国次贷危机引发了全面性的金融危机之后，美国股市暴跌，老谋深算的巴菲特却过于乐观地估计了形势，过早地杀入抄底，结果损失惨重：他抄底的高盛公司和通用电器的股价均大幅下跌甚至腰斩，加仓的康辉能源继续下跌，美国合众银行继续下跌，NRG能源企业继续下跌……这也造成了一直业绩辉煌的巴菲特的旗舰投资公司

伯克希尔公司在 2008 年第三季度的净利润下滑了 77%。当然，这并不意味着从长期来看，巴菲特的投资就一定会失败，因为作为一名股票投资者，他有足够的时间去等待市场回暖。

而我与巴菲特最大的不同是，我做的只是外汇交易，而从不做股票。这种交易品种的特点就决定了我不可能做长线投资，而只能做短线。因此，有些交易原则或者说是“军规”可能更加适合外汇交易。我总结了一下，主要有以下几点：

1. 在做下一次交易的时候，要把上次交易忘得干干净净；
2. 永远不要与自己的仓位结婚，该止损的时候一定要止损；
3. 要保持一定的现金储备，保证金的比例一定不要低于 50%；
4. 只赚自己能赚到的钱，不要妄想吃到市场波动的全部利润；
5. 市场永远比你想象的还要复杂。

第六章

外汇的江湖

头寸——从华裔钢琴家到
外 汇 交 易 大 师
P O S I T I O N



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

| 1 | 行情焦虑症 |

我也有过少赚了不少钱甚至赔钱的经验。我个人有个习惯，每当重大的钢琴演奏会之前，我都会把之前的外汇交易清仓，这样就能够全身心地投入到音乐之中。1991年的时候，有一次我在伦敦和伦敦爱乐管弦乐团合作开一场音乐会，在此之前我买进了美元卖出了英镑。那是一个周五，按照惯例，美国劳工部都会在这一天的早上9点发布失业率报告，这个报告一般都会在很大程度上影响大家对美国经济的信心，从而影响到美元的汇率。

这个时候已经快到下午1点了，相当于纽约时间的早晨8点，音乐会将会在伦敦的下午2点钟也就是纽约时间早上9点开始，而通常在演出之前我还需要一个小时的练习，以避免演出时由于不熟悉曲目而出错。那天从下午1点之后，我就没有时间再去看外汇行情了，当时我的仓位只是略有盈余，怎么办？我也没有多想，就按照以前的“规

矩”打电话给我的交易员平仓了事。

经过了长达几个小时的练习和演奏，刚刚谢幕之后，我就急忙给我的交易员打电话，询问这段时间的信息。结果让我目瞪口呆：这次美国发布的失业率报告相当不错，由此大大地刺激了投资者的信心，美元出现了暴涨的行情。最后按照当天纽约收盘时候的价格来计算，这次交易我足足赚了10万英镑！当然，我并不后悔，谁让我同时还是一位钢琴家呢？凡事都是有得必有失，一个人不可能把所有的事情都做得那么完美，在关键的时刻，你需要懂得舍弃一些东西才行。

| 2 | 靠自己而不是你的外汇交易员 |

前面所说的那个开出租车的约翰不是我的交易员，银行里负责我的外汇交易的交易员往往年纪更大一些。因为我的外汇交易量很大，银行对我也比较重视，往往将最有经验的交易员指派给我。我在瑞银、德意志银行等三四家银行都开有外汇交易的户头，由于常年在这些银行下单，渐渐地也就跟这些银行里的交易员混熟了。

我的外汇交易在瑞银做得是最多的，由于外汇交易 24 小时不间断的特点，也是因为我经常要全世界到处跑，今天在伦敦，明天可能就飞香港了，再过几天又到纽约了，因此我在瑞银的纽约、苏黎世和新加坡三地都有外汇交易员。他们负责接我的电话，帮我完成外汇交易。其中，在纽约的交易员叫亨利，新加坡的交易员就是曾经向我请教过港币交易的马歇尔，而在苏黎世负责我的外汇交易的是米切尔。

又高又瘦的马歇尔是瑞士人，他是一个工作狂，我每次去新加坡

见到他的时候他都是黑眼圈，一副睡眠不足的样子。这也难怪，他除了要看好新加坡的外汇市场之外，还要看澳大利亚和新西兰的，而由于时差的原因，那里的开市时间分别要比新加坡早2个小时和4个小时。因此，可怜的马歇尔就必须经常在早晨4点钟就从床上爬起来，赶着去公司上班，盯着行情。由于经常熬夜，结果就把眼圈都给熬黑了。

一开始做外汇交易的时候都是通过电话指令下单，我一般都不用自己的实名，而是用了一个“主教”的代号。每次我打电话给马歇尔，都会说：“你好马歇尔，我是主教，请给我买进（卖出）……”每次，马歇尔都会说：“好的，主教先生。”然后把我的指令重复一遍，一丝不苟。

直到有一次我去了新加坡，第一次见到了马歇尔，听说我就是德里克，他热情地走上前来与我握手，然后吃惊地上下打量着我。我看了一下自己的穿着打扮，没发现有什么不对头的地方，于是问他怎么回事。马歇尔不好意思地挠着头：“德里克，看你这个样子，不像是意大利的主教吧？”

我被彻底搞糊涂了：“什么主教？我根本就不是天主教徒呀！”

“是吗？”马歇尔说，“看你每次的交易量那么大，而且很多次的电话都是从意大利打过来的，听你的声音也感觉有点神秘兮兮的，我以为你是在为梵蒂冈的银行理财呢！”说得我哈哈大笑。

在弄清楚我不是红衣主教之后，马歇尔又认定我的背后肯定有一台大型计算机，还有一个神秘的交易公式，不然我怎么总是能准确把握住行情，常胜不败呢？“你知道，一定有一个公式，能够推导和计算出外汇的下一步走势的。”说着，他从桌子底下拿出了很多的绘图纸，上面密密麻麻地用铅笔画着各种汇率的走势，他又从桌子上的

笔筒中抽出一支铅笔指指点点：“你看，这是英镑的4小时走势图，这个是欧元的1小时线图，这个是美元半个小时的……”

“有一分钟的走势图吗？”我故意好奇地问道。

“当然有了。”马歇尔看着我怀疑的目光，觉得我是少见多怪，“我原来就做过，后来都收起来了，我们很多同事以前也都做过，大家还经常聚在一起，看谁做的图表更漂亮。”当然，随着计算机行情分析软件的普及，如今已经没人再去手工绘制行情走势图了。

跟马歇尔逐渐熟起来之后，他还是痴迷于自己的图表和技术分析，每次见面都要跟我聊，说自己又发明了一个新的技术指标，特别有效，如果按照这个指标来说，每年的收益率就能够达到30%，云云。他的这种热情后来都影响到了我的大儿子费德里科，使得他后来也当上了外汇交易员。当我带着费德里科跟马歇尔见面的时候，他们两人有时候会干脆把我撇在一边，热烈地讨论起外汇交易，如同我根本就不存在似的。

亨利在纽约华尔街上班，由于长期坐在计算机前，晒不到太阳，又缺少户外运动，加之工作性质导致的常年精神过度紧张，他有些谢顶，很胖，肚子也很大，开车的时候肚子总好像一个大气球挤在方向盘和身体之间。说出来令人难以置信，虽然他和马歇尔都在瑞银工作，几乎每天都要通电话讨论行情，交接工作，可是由于时空阻隔，20多年来两人竟然从来没有见过面。

由于经常去纽约，我在那里也有房子，因此我和亨利见面的机会更多一些。我们一起出去喝过几次咖啡，他这个人很闷，每次谈到美酒和运动时，他的话都不多，但是当话题转到外汇的时候，他就立即变得神采飞扬、滔滔不绝，一会儿美元，一会儿又是英镑，如果你不

去阻止他或试图改变话题，他就会跟刹不住车似的，一直滔滔不绝下去。每当谈完自己的看法，他还会主动征求我的意见：“德里克，对这个问题，你有什么看法？你觉得美国近期的经济情况如何？你觉得美元会是什么走向？”……有时候我们两人会因为意见相左激烈辩论，甚至争得面红耳赤，但是之后却又往往是相视一笑，仍然是非常要好的朋友。

时间长了，我们两个家庭也走得更近了，我的太太和亨利的太太也成了好朋友，同两个男人一样，两个太太也到了无话不谈的地步。通过我太太，我才知道亨利的生活是多么单调：他每天早上6点钟就拎着自己的公文包出门了，从新泽西前往纽约上班，一般要到晚上7点才能回到家里。然后他会坐在沙发上喝点红酒，想一会儿事情，然后开始吃饭。吃完晚饭之后稍微活动一会儿就上床睡觉了。

“那他回家之后会跟你说点什么吗？”我太太问道。

“他每天晚上说的话基本上不会超过五句，每天都是如此。”亨利的太太皱着眉头很不开心地说道。

“那你知道他的工作情况吗？”

亨利的太太摇了摇头：“不知道，他回家之后就像是木头人似的，也从来不跟我说工作方面的事情，老实说，我也不想了解他的工作。”说完她使劲地切着那份五分熟的牛排，“反正他每个月都会把他挣的钱全部交给我，够我养这几个孩子的了……”

后来听说亨利的同事中还有更加变态的，这些人周一到周五都会在办公室里工作到很晚，然后住在附近的酒店里，有的时候甚至就在办公室的沙发上小憩一个晚上，第二天接着工作。只有到周末他们才会回到自己的家享受天伦之乐，到了周一又开始吃住都在办公室，周

而复始这种苦行僧般的生活。

从我的角度来看，无论是马歇尔还是亨利，他们恐怕都已经患上了行情焦虑症。他们唯恐自己错过了某次行情，他们也都是坚定的技术派，坚持认为根据以前的行情走势就能够推导出未来的外汇走势。我对此不敢苟同，因为如果行情能够完全被某种公式预测的话，他们也就没有必要再当交易员了，而是可以设定一种程序，然后躺在阳光明媚的沙滩上，准备着数钱了。现实是，这样的事情过去、现在都不曾发生过，将来也永远不会发生。

我在苏黎世的交易员米歇尔和他们两位就完全不一样了。他是一位老资格的交易员，16岁的时候就进入了外汇交易员这个行业，做到现在都已经40多岁了。米歇尔几乎从来不加班，即使是在行情紧急的时候他也照常上下班。最近几次我给他打电话的时候，他都会告诉我他在度假。这不禁让我感叹：相比起美国人和亚洲人，欧洲人是多么追求生活品质，他们会将工作和生活完全分开，努力工作的时候不去想生活，而享受生活的时候也绝对不让工作掺和进来。从这一点看来，瑞士人马歇尔可能因为一直在新加坡工作，在亚洲的时间太长了，已经被“亚洲化”了——他非常适应那种快节奏的生活方式。

有时候我也会想，欧洲人这种悠闲的生活方式还能坚持多久？他们现在能够过上这么好的日子，更多是因为当工业革命到来的时候，欧洲人率先完成了工业化，完成了原始积累，积攒的家底比较厚。如今，形势已经发生了根本性的变化：美国仍然保持着领先的优势，一些发展中国家，像中国和印度，也正在以近似不可思议的发展速度，步步紧逼，欧洲的竞争优势到底在哪里？如果欧洲人仍然还是这样懒洋洋的，毫无奋斗精神的话，也许再过不了10年20年，欧洲就会退缩

到全球经济版图的边缘地带，成为一个无足轻重的配角。

这三位在瑞银的交易员因为长年的合作，和我都建立了深厚的私人友谊。每次去他们所在的那个城市，我都会抽空和他们见个面，吃饭，大家一起聊聊行情。当然，别的事情他们就不太感兴趣了，尤其是亨利和马歇尔，他们所有的心思都在行情和交易上面，简直都着了魔。

我是瑞银最大的个人外汇交易者之一，因此每次我下单的时候，跑道都是非常通畅的，他们也会把我的单子排在最高的优先级当中。当然，我并不是只在瑞银一家银行开立了外汇交易账户，同时也在德意志银行等多家银行做外汇交易。每次需要进行外汇交易时，我会同时在多家银行下单，还会告诉我的交易员们，我在他们的竞争对手那里也下了单子，这就迫使每家银行都会拿出 120% 的精力来满足我的要求，我需要最快捷的交易速度、最低的手续费，还有最合适的价格。因为我同时在几家银行做外汇交易，如果连续几次都是同一家银行不能让我满意的话，当然我就不会在这家银行再做交易了。

这种做法实际上从我从事外汇交易的第二年就开始了。当时是因为我发现有的银行确实有欺诈行为存在。就在那一年，有一次我给一家银行下了个单子，最后反馈回来说没有成交，而当时的最低价格确实达到过我下达的指令价格。当时还没有联网的计算机系统，也无从查起。只是到了后来，这家银行另一位跟我关系很好的交易员偷偷地跑过来告诉我，那个单子其实已经成交了，但是银行觉得这个价格确实不错，就悄悄地把它截留了下来。听到这个消息之后我很生气，马上就从这家银行撤户，并且以后都是采用多家银行下单的操作方式了。

讽刺的是，我做外汇交易接触到了这么多的交易员，他们中的大多数都像亨利和马歇尔那样地敬业，也有一些有问题的，但是给我印象最坏的却偏偏是我担任董事长的 PG Partner 银行的一位交易员。那个时候，我想既然自己担任 PG Partner 银行的董事长，干脆把自己的一些外汇交易转给自己的银行来做，这样不仅方便，还能够帮助自己的银行拓展业务。

我开始在自己的银行里做起外汇买卖了，当时负责我交易的交易员名字叫做托比，也是瑞士人，在澳大利亚做过五年的交易员，有一定的经验。一次，我给托比下了个 8 万美元的单子，要求他以 1.12 的比价买进新西兰元卖出澳元，不久之后他告诉我成交了，价格就是 1.12，当时的我确实很满意。但是没过多久，瑞银的交易员、我的朋友亨利就从纽约打来了电话：“嗨，德里克，我最近收到了你们银行的一个单子，要求买进新西兰元卖出澳元，你们银行以前没做过这方面的外汇交易，我猜想应该是你的单子吧？”

“是呀，这个单子是我下的，不是已经成交了吗？”

“嗯，你下的价格不错，1.09 买进，棒极了！”

什么！我的头一下子就大了起来，我明明下的是 1.12 买进的指令，怎么变成了 1.09？而且，托比给我汇报的成交价格也是 1.12 呀！放下电话我仔细考虑了一下，认定是托比在其中捣鬼，估计他希望能够把其中的差价中饱私囊。可是，难道他不知道我是这家银行的大股东和董事长吗？也许他认为我只是一位尸位素餐的董事长，整天只是游手好闲；也许他认为我做外汇交易只是闹着玩，实际上对此一窍不通吧。

我抓起电话打给了托比：“托比，我的那笔外汇交易究竟是怎么回事？”

托比一听到我的这句话，马上结结巴巴起来：“这个……我也不是特别清楚……要不然……我回去查查原始交易单吧……”

“我看已经不需要了。”我厉声地说道，“你明天一早就把辞职信交上来吧！”

托比从此结束了自己的外汇交易员生涯，由于他在我们银行中的污点，再也没有一家银行愿意雇佣他，他只好离开了瑞士，后来也不知所踪了。

| 3 | 尔虞我诈的外汇江湖 |

通过外汇交易，我还发现了一些额外的收获，那就是通过它，你能够更好地体会人的两面性。任何一个人的性格中都有阳光的一面，也有阴暗的另一面。

一家全球性的大银行有一支庞大的外汇交易团队，分布在伦敦、纽约、新加坡三地，进行 24 小时不间断的外汇交易。打个比方，如果伦敦的外汇交易员看多欧元，他们就会在下班前给纽约的同事一个指令，当欧元兑美元的汇率跌到 1.2 的时候买进。当然，由于外汇交易有着非常高的杠杆，必须设置止损点。因此，如果买进欧元成交了的话，价格继续下跌到 1.18 的时候，就必须平仓止损。结果伦敦的外汇交易员们就发现了一个非常奇怪的现象，他们虽然能够看清楚走势，但是自己下的订单却往往由于到达止损价位被平仓了。相反，纽约团队的交易成绩却非常好。

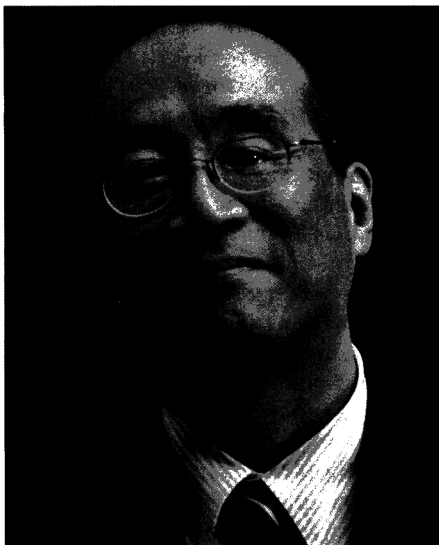
暗自纳闷的伦敦交易员查阅了公司的交易记录，结果让他们非常生气：原来纽约的同事一直都在跟他们对赌，在他们的止损价位放上方完全相反的交易指令。由于外汇交易的杠杆作用非常大，当伦敦的订单触及止损点被强行平仓之后，纽约的同事却能够以更加优惠的价格建立与伦敦初始订单方向相同的头寸。只要伦敦对大方向的判断没有出现偏差，纽约的交易员的业绩就会比伦敦好得多。在得悉纽约的同事竟然如此无耻之后，伦敦的交易员再也不把单子交给纽约去做，而是自己专门成立了一个交易团队。这个交易团队会从下午一直工作到半夜，然后再交给新加坡的同事，不再经过纽约的交易员了。

在外汇交易市场，这种丑闻时常发生。我刚开始做外汇交易不久，那还是 20 年前的意大利，就曾经发生了一件非常大的丑闻。意大利一向以政党多如牛毛而且善变而著称，当时的社会党依靠巧妙的合纵连横，竟然以 11% 的议会少数席位获得了组阁权。当时意大利有一家很大的国有石油公司叫做 ENI，公司的总裁也是社会党人，他与这届政府有非常密切的关系。

8 月 15 日是圣母升天节，很多传统上的天主教国家如意大利和法国的外汇市场都已经关闭，几乎所有的意大利人都去休假了。当然，这一天伦敦、瑞士和苏黎世等新教国家的外汇市场还在像往日一样照常做交易，但是由于已经是星期五的下午，基本上没有多大的交易量。

就在所有的交易员无精打采，等着工作时间结束的时候，有人发现美元与意大利里拉的比价突然出现了大幅的波动，原来一直在 1500 附近横盘的比价竟然突然像火箭一般腾空而起，涨到了 1600、1700，最后竟然到了 2000，在短短的几分钟之内，美元与里拉之间的汇率竟然上涨了 1/3！而在平时这种变化波动只有 1%，况且还是在没有任何

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



外部突发消息的情况下，竟发生如此之大的价格变化，的确令人吃惊。到了周一开盘之后，大量的抛盘很快又将价格打回了 1900，后来几天又基本上打回了原形。

一开始没有人知道这是为什么，后来大家才发现原来周五的买盘是 ENI 公司下的单，它突然下了一个指令，以市价买进 15 亿美元的巨量，难怪价格突然暴涨。更令人发指的是，在 ENI 下这个大额市价买单之前，很多意大利的交易者竟然不约而同地买进美元，而且使用的头寸已经严重超出了他们的资金能够承受的范围。而到了周一，他们又不约而同地“发现”自己的头寸已经超额了，于是急忙平仓。由于他们使用了超出自己实际资金数倍的杠杆，结果在短短几天之内就获得了一笔暴利，每个人的交易账户里的资金都翻了好几倍。

显然，这些投资者与 ENI 公司的高层相互勾结，事先建好“老鼠仓”，然后由 ENI 来为他们“抬轿子”，从而名正言顺地获取暴利。当时的意大利仍陷在激烈的党派之争当中，没有任何人出来追查这些违法交易，最终也没有任何人因此受到惩罚。

抛开那些违法的勾当，杠杆率也是外汇交易的魅力所在：你可以用少得多的资金去博取数倍于自有资金的盈利。对于我个人来说，我并不喜欢过高的杠杆率，而且因为我是做现汇而不是期货交易的，也并不需要那么高的杠杆。由于我交易的金额很大，有三四家银行都愿意代理我的交易，他们都给了我 10 倍杠杆率的授信额度。这也意味着我能够把自己的资金放大 10 倍，去赚取更多的钱，当然也可能会赔更多的钱。但是，我做外汇交易时的杠杆率从来不超过 5 倍——我并不是专业的交易员，他们可以 24 小时守在电脑旁边，还可以委托同事交易。作为钢琴演奏家，我很多时间都在全世界做巡回演出，要么在飞

机上，要么在汽车上，不可能实时盯盘；而且，我还希望自己晚上能够睡个安稳觉呢。

瑞士信贷银行给客户提供的授信额度算是比较保守的了，一般也不会超过 10 倍的杠杆率。这也意味着客户如果满仓操作的话，价格只需要波动 10%，他的资金就会翻倍或者全部赔光。因此，一般当客户下单之后，价格朝着客户预测的反方向波动了 4% 的时候，瑞士信贷银行的客户经理就会给客户打电话了，要求他们赶快追加资金。而当价格反向波动到 6% 的时候，银行就会强制客户追加资金，如果不能追加，就有可能执行强行平仓了。

在瑞士信贷银行的大户室中，我遇到了一位同样是亚洲人长相的超级富豪戴维，他对外汇交易也有浓厚的兴趣。我们时不时能够见上一面，由于我们两人都是黑头发黄皮肤，很快就熟悉了，也经常在一起探讨当天的行情。

与我的保守性格有所不同，戴维非常热情奔放，做起交易来也是激情十足，他非常喜欢把资金的杠杆率用足。“人生就是赌博，胜者为王”，这也是他的投资理念，每次见到我的时候他都会大声地提醒我：“德里克，你的胆子太小了，这样是赚不了大钱的。”

有一段时间我又去了其他国家演出，等我回来之后，却再也没有看到戴维。我感觉到有些不对劲，就找了一位熟悉的客户经理打听戴维的下落。这个客户经理一开始还支支吾吾的，后来实在经不起我锲而不舍的盘问，答应下班后告诉我真相。闭市之后，我们两人来到一个小咖啡馆，喝了几口咖啡之后，看看四下无人，他才开了口：“德里克，我告诉你戴维怎么了，但你千万不要说这是我告诉你的……”

就在我出国演出的第二天，那是一个阳光灿烂的日子，戴维来到

了瑞士信贷银行的超级大户室。这里配备了最齐全的设施，几台大屏幕的路透和彭博终端机时刻播报着全球各个外汇市场的及时行情，铺着红地毯的房间里悄无声息，就连空调也被做了静音处理，就是为了客户能够不受打扰地思考问题。当然，如果客户困了的话，他也可以坐在后面舒适柔软的沙发上小憩片刻。在旁边的桌子上，各种小点心、咖啡、果汁一应俱全，是为了保证在长时间的交易时间里客户不会因为吃喝而犯愁。

此前客户经理已经接到戴维的电话，他已经往自己的交易账户里打入了2亿美元的现金，说要大赌一把。进了房间不久，戴维就下指令要求买进英镑，“有多少吃多少”。由于以前他的信誉非常好，瑞士信贷银行一直给他10倍的杠杆率。

只是这次客户经理感觉有些不太正常，就迟疑着提醒他：“戴维，咱们建仓的速度是不是能够慢一点？”

“不不不，兵贵神速，这次真的是一个非常好的机会。我的朋友告诉我，英格兰银行一定会在近期大幅度上调利率，我赌的就是这个机会！”戴维笑着说道，“我们不仅不要放慢速度，相反还需要加快！”

短短的几天之内，戴维竟然累积了价值20亿英镑的敞口头寸，杠杆率已经超过了10倍还不止，而瑞士信贷银行为了赚取可观的交易手续费，决定给戴维破例一次。当然，他们也不是完全没有防范措施，为此专门派了一位总监来处理这笔巨额的交易。

不久之后，英格兰银行确实大幅度调高了利率，这正在戴维的意料之中。不过，他没有想到，当时并没有通货膨胀危险的美联储为了保持美元的强势地位，竟然也在同一时间加息！消息出来之后，英镑对美元的比值不仅没有攀升，反而大幅度地下挫。

戴维开始紧张起来了，他把自己关在房间里，两眼不眨地盯着计算机屏幕，口里不住地念叨：“怎么会这样，怎么会是这样？”英镑还在继续下滑，距离戴维持仓的平均价位已经下滑了4%，这也意味着戴维已经出现了高达40%的亏损。

瑞士信贷银行的那位总监坐不住了，他不停地在自己的房间里走来走去，走两步又回头看一眼大屏幕，满脸的汗水。最后他终于拿起了桌上的红色电话果断地给客户经理下令：“赶快让戴维追加资金，越快越好，今天之内必须完成！”

当客户经理把这个指令转告戴维的时候，神经已经是高度紧张的戴维赶紧拿起了另一部电话：“约翰在吗？我需要5000万美金，你马上给我调过来！什么！没有头寸了？赶紧给我想办法！”他气急败坏地把电话摔在地上。

行情继续向着不利的方向发展，英镑还在跌跌不休。戴维已经有两天几乎没吃什么东西了，本来英俊潇洒、踌躇满志的他现在胡子拉碴，眼窝深陷，一下子像是老了10岁。从开始进入大户室的有说有笑，到后来的紧张，再到恐惧，如今他只剩下了麻木。当客户经理将强行平仓的通知单递到他的手里时，他连看都不看就签上了自己的名字。当价格继续下跌到6%的时候，瑞士信贷银行开始了疯狂的斩仓行为。“给我抛，不用管价格了，全部抛掉！”那位总监已经脱掉了西服，不顾一切、声嘶力竭地吼着。

由于他们拥有如此之多的头寸，斩仓进一步加剧了英镑价格的下跌，而戴维账上的资金就像融化的冰山一样，迅速地消失了。当银行将最后的交易全部完成的时候，这个账户里面的两亿美元不仅没有剩下分文，还倒欠了将近1000万美元，这个金额已经远远超出了戴维交

给银行的交易手续费。可怜的戴维就在一夜之间从亿万富翁变成了“负”翁，他被无情地赶出了大户室，并被银行勒令在一个星期之内把欠的那将近 1000 万美元补齐。再后来戴维就消失得无影无踪了，有人说他已经自杀了，还有人说他为了躲债已经躲起来了。银行里负责这笔交易的总监、客户经理、交易经理等人都受到了严厉的处罚。然而，令所有人意想不到的，英镑的价格在几个月之后竟然出现了缓慢的回升，甚至超出了戴维当初的价格！而对于银行来说，在戴维犯的错当中，有他们不可推卸的责任。可遗憾的是，银行方面并没有真正吸取这些教训，以致直到多年后的今天，类似的悲剧还在不断重演。

在外汇交易的圈子里有个笑话：怎样通过外汇交易挣到 100 万美元？答案就是你用 500 万美元开始交易，最后你的账户里就会剩下 100 万美元。相对于股票等交易来说，外汇交易的难度更大，也更加难以把握。而我恰恰对难做的事情更感兴趣，到现在我已经做了超过 20 年的外汇交易，并且依然乐此不疲。当然，激励我的除了本身的爱好之外，也是因为外汇交易确实确实给我带来了很好的收益。

相对戴维来说，我可算是真正的保守主义者了，在 20 多年的外汇交易中，谨慎也曾经多次挽救了我。

| 4 | 不可信任的上市公司 |

同样是金融投资，我对股票投资却没有多大的兴趣。在我看来，股票市场上的操作手段太多，内幕交易就更多了。就算我们去看公司的基本面，看上市公司详细的、经过四大会计师事务所审计过的财务报告，我们就能够掌握上市公司的真实情况吗？如果真是这样的话，也就不会出现世通和安然会计师事务所造假的丑闻了。在这些丑闻当中，审计师根本没有起到应有的作用，反而为利益所驱使，推波助澜，成了他们的帮凶。

抑或上市公司不是有意造假，他们的财务报表也仍然存在很大的问题。例如，美国很多上市公司的资产负债表上显示着公司有很多的资产，可是这些资产都是怎么估值的呢？一般来说，资产是用公允价值来表现的。可是，何为公允价值？它要依靠会计人员的职业判断，而这种判断恐怕没有人能够证明正确与否吧？

最近的这次金融危机后美国政府给多家银行注入了大笔的资金，使得那些本来已经摇摇欲坠的银行又能够暂时苟延残喘下去。典型的一个例子，是美国国际集团 AIG——该集团是美国享有盛名的国际保险及金融机构，亦为美国最大的工商保险公司，它的成员于全球 130 个国家及地区经营产物险、意外险、水险、人寿保险、金融服务保险，以及一系列金融服务。为了拯救 AIG，美国政府先是给了它 600 亿美元，后来 AIG 又说自己还有更多的信贷违约对调交易需要对冲，如果没有更多资金注入的话他们就只能违约，他们的交易对象——其他金融机构也只能破产。为了避免银行大面积破产，美国政府只好又给了 AIG 800 亿美元。当然，这 800 亿美元分配给了不同的银行，包括高盛也拿到了政府给它的 100 亿美元。高盛在 2008 年产生了令人难以置信的 19 亿美元的利润，每个人都想要问一句：高盛的巨额利润到底是从哪里来的？

实际上，在 2008 年年底，美国财政部长保尔森匆匆忙忙推出 7000 亿美元的金融救援计划的时候，很多美国学者就在质疑这个救援计划包含了搭救保尔森的老东家高盛银行的私心。在就任财政部长之前，保尔森曾是高盛银行的 CEO。为了让自己的金融救援计划得到美国国会的通过，保尔森竟然不惜在国会听证会结束的时候找到众议院议长佩洛西女士，当面向她请求佩洛西和民主党不要撤销对金融救援法案的支持。

两人当时的谈话颇为耐人寻味。“我并不知道你是天主教徒，可我想要告诉你的是，不是我，而是共和党在阻止通过金融救援计划。”佩洛西显然已经被保尔森的诚意所打动。

“我知道，我知道。”保尔森叹气道。他显得有些无可奈何。具有

讽刺意味的就是，对此次金融救援计划反对最为强烈的不是洛佩西所在的民主党的议员们，反而是总统小布什所在的共和党的议员们，由此可见这个救援计划是如此地偏向华尔街，如此地不得人心。

这些年来，美国政界和商界出现了一种非常明显的“旋转门”现象：高盛等华尔街银行的高层频频进入美国政府掌管金融领域的最高决策层，而从美国政府退下来的高官则又纷纷进入华尔街继续自己的商业生涯。例如，前高盛 CEO 保尔森就任美国财政部长，而前美国副国务卿佐利克则加入高盛担任董事总经理。从上世纪 80 年代中期开始，先后有多位高盛高管踏入政途。1985 年，时任高盛联合董事长的约翰·怀特黑德加入里根政府，官居副国务卿。时隔不久，时任高盛副总裁的罗伯特·霍尔迈茨又踏入白宫，成为里根政府的助理国务卿。1992 年，时任高盛联合董事长的罗伯特·鲁宾离开高盛，出任克林顿政府的首席经济顾问，两年后调任财政部长，以其卓越的表现被媒体称为“自汉密尔顿之后美国最成功的财政部长”，与格林斯潘并称“美国 20 世纪 90 年代经济繁荣的两大设计师”。1999 年，时任高盛董事长的琼·科赞离职，成为新泽西州民主党参议员，2006 年 1 月更以高票当选新泽西州州长。2002 年 12 月，高盛前任联合董事长斯蒂芬·弗里德曼来到白宫，成为总统经济顾问委员会主席，现任白宫外国情报咨询委员会主席。2003 年 12 月，高盛总裁兼首席运营官约翰·塞恩出任纽约证券交易所首席执行官。就在保尔森获提名前不久，前高盛公司欧洲分部主管乔舒亚·博尔滕刚刚荣升白宫办公厅主任。除此以外，高盛前合伙人肯尼思·普罗迪曾经担任美国政府下属的美国进出口银行总裁兼董事长，还有不少高盛“毕业生”走入国会山，成为举足轻重的国会议员。

相对高盛的众多高管而言，其他华尔街巨头们的表现也毫不逊色。1961年，出生于华尔街世家的道格拉斯·狄龙被肯尼迪总统任命为财政部部长，上个世纪70年代的财政部长西蒙曾经供职于华尔街著名的所罗门兄弟公司，上个世纪80年代第一届里根政府的财政部长唐纳德·里甘曾任美林公司总裁。

这些华尔街巨头的高管们换位于政商两界之间，如鱼得水，这也使得华尔街和美国政府结成了“神圣同盟”，两者一起挖空心思损害美国普通大众的利益，为自己捞取好处。

让我们看看这份办公室的装修清单：波斯地毯（8.7万）、貂皮客椅（8.7万）、19世纪书橱（6.8万）、6张古董椅（3.7万）、有脚五斗柜（3.5万）、玻里尼西亚手制沙发（2.8万）……合计122万美元，这是2009年1月美林银行CEO塞恩（John Thain）装修自己的豪华办公室所花去的费用。他还花了80万美元请了加州著名的室内设计师史密斯（Michael Smith）为其设计办公室。要知道，此时的美林银行由于巨额亏损刚刚被卖给美洲银行不久，有高达3.5万名员工正在被裁减。这也难怪新东家、美洲银行CEO刘易斯（Kenneth Lewis）最后实在是忍无可忍，将塞恩炒了鱿鱼。

AIG的“奖金门事件”彻底动摇了美国民众对华尔街的信任。在遭受巨额亏损，先后向美国政府要到了累计1700亿美元的巨额救助资金的同时，AIG还没忘了向其金融产品部门的员工支付1.65亿美元的高额奖金，难怪就连美国总统奥巴马也勃然大怒，气得说不出话来。

总统是什么呢？是国家权力的象征啊！法律是什么呢？它是全民意志的反映啊！然而，面对这样一件在多数人看来于理难容、于情难忍的事件，总统和法律又能怎么样呢？一样地无能为力！堂堂的美国

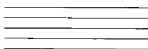
总统和美利坚人的民意就这样在合法的外衣下被一家公司公然绑架了，正义和良知就这样在法律的“保护”下被一群贪婪的高管们给硬生生地玩弄、强奸了！人们眼中曾经仿佛无所不能的法治，在贪婪成性的华尔街面前，原来竟是如此地脆弱！

这样的上市公司难道值得我们信任吗？他们的股票难道值得我们投资吗？我表示怀疑。因此，我不碰股票。我个人觉得，上市公司弄虚作假的地方实在是太多了，比起外汇交易来说，股票投资的风险其实更大。

第七章

我的人生新头寸

头寸——从华裔钢琴家到
外 汇 交 易 大 师
P O S I T I O N



| 1 | 正在崛起的人民币 |

过去，在外汇交易中有七种主要货币：美元、欧元、英镑、日元、澳元、瑞士法郎和加拿大元。其中最主要的交易货币是美元、欧元和日元，他们占据了全球外汇交易的绝大部分市场份额。而在这些年，有一种货币异军突起，成为了外汇市场上的新明星，那就是人民币。

当然，人民币的崛起经历了一个曲折而漫长的过程。从我个人来说，最早接触到人民币还是在 30 年前的 1979 年，那时候年纪轻轻的我跟着父母第一次踏上了祖国的土地，我们去了上海、北京和西安，我第一次接触到了这种以前从来都没有听说过的货币。

通过爸爸妈妈的朋友，我拿到了一元面值的人民币，纸币的正面图案是台拖拉机，拖拉机的驾驶员竟然是一位女性，她握着方向盘，神情专注。我指着图案兴奋地对爸爸妈妈说：“真是太奇妙了，原来中国的拖拉机手竟然都是女的！”后来听人介绍，图中女拖拉机手的原

型就是新中国第一位英姿飒爽的女拖拉机手梁军。后来，梁军作为一名女拖拉机手，与 10 万转业官兵一起参加了位于中国东北黑龙江省北大荒的开发建设。当我们乘坐的火车疾驶在中国广袤的农村时，我时不时地把头探到窗外，偶然间还真能看见个别的女拖拉机手。只是那个年代，中国的机械化程度还不高，拖拉机也不常能见到，更多见到的是农民们用比较落后的工具在田间地头耕作。但从这一元人民币的背面——一组羊群的图案中，我看到中国对自己的定位——一个以农业为经济主体的国家。而女拖拉机手则是中国对未来农业机械化的展望，也是中国妇女地位不断提高的标志。

当时的人民币只能够在中国国内流通，持有美元的我们找不到可以兑换人民币的地方。如果我们想要买一些东西，只能到当时北京和上海专门针对外国人开的友谊商店去购买，而且还只能使用美元。当时，爸爸妈妈在国内的朋友们都不是很富裕，他们穿的还都是比较单调的蓝布衣服。他们喜欢跟我们换一点美元，虽然当时他们即使拿到了美元也不能在国内使用，但是觉得这是一种保值的手段。事实证明他们这么做确实是对的：随着后来人民币汇率的逐渐放开，人民币兑美元的比价经历了几次剧烈的贬值。

1979 年的这次回国给我留下的印象不深，只是知道了人民币还不是一种可以自由兑换的货币。后来我开始做外汇交易之后，也没怎么关注过人民币。真正开始重新接触人民币那还是在 1997 年 7 月香港回归祖国之后。也正是在那一年，发生了亚洲金融危机，亚洲各国股市激烈动荡，各亚洲货币兑美元的比值也狂泻不止。与亚洲其他国家和地区经济体普遍采取的浮动汇率制度不同，香港金融当局却采取了一种联系汇率制度，将港币与美元的汇率稳定在了一个非常狭窄的波动

范围之内。而且，依托庞大的外汇储备和稳健可靠的银行体系，香港实行的其实是一种货币发行局制度，即发行的每一元港币都有相对应的美元外汇储备作为支持。

香港一役之后，很多外汇交易的老手突然意识到外汇交易市场上其实已经出现了新的变化：在坚挺的港币背后，其实隐藏着中国政府的强力支持。因此，他们对人民币开始感兴趣了。但是，让他们心焦的是，由于人民币暂时还无法自由兑换，也就无法在外汇市场上直接进行交易。

最近四五年的时间里，我在外汇圈子里的朋友们开始越来越多地谈论起人民币，他们不仅问我人民币何时能够自由兑换这种基本的问题，而且开始研究中国外汇储备的结构、外贸政策的变化、资本市场的构成等更加细致的问题，他们已经有些急不可耐了。

虽然还无法直接投资于人民币，但是哪里都有聪明人，在我的身边也有通过间接投资人民币获取高额回报的例子。我有一位叫做斯坦丁的朋友，他很早就到中国来投资，对于中国的证券市场非常熟悉，他不止一次跟我提起国内B股市场的投资价值。“德里克你看，同样一支股票，用人民币计价的A股和用美元计价的B股，他们的价格竟然相差了一倍以上！”斯坦丁认为这种现象不正常，从2006年年初开始，他大量地吃进B股。到了当年8月，在B股和A股即将并轨消息的刺激下，B股一飞冲天。事后我问他通过这次投资究竟赚了多少钱，他笑了笑，轻描淡写，略有些得意洋洋地说道：“我的资金翻了两番吧。”

我的另外一位朋友则是在一家国际上非常有名的私募基金公司做基金管理人，他也曾经跟我探讨过人民币汇率的问题，对于我主张的

人民币一定会升值的观点深以为然。他的操作方法就是在上海、北京等一线城市大量收购高端的商业地产。收购完成之后，他就把这些地产项目交给专业的物业管理公司出租经营，每年的租金只要求能够抵消当年的经营成本，并不要求多高的利润。但是，随着这些城市高端物业价格的急速攀升，这些物业的拥有者仍然获利丰厚。直到去年年底，他募集的一期基金快到结算日期的时候，他才将持有的大部分物业悉数抛售，狠狠地赚了一笔。

当然，对于更多外汇市场上的交易员们来说，他们还只能够耐心地等待，等待着人民币在资本项目下的自由兑换，这样他们就可以交易这一重要货币品种了。这种货币将会如此地重要，也许有一天，它就会取代欧元和日元的地位，成为与美元并驾齐驱的超级货币。

这次始发于美国、影响到了全球的金融危机，又给人民币的崛起提供了一个难得的机遇。在美国向全世界狂撒美元以摊薄债务并转嫁危机的时候，全球各国都热切盼望一个以实体经济作为支撑的货币加入到国际货币体系当中。作为世界第二大经济体和第三大贸易国，同时作为全球外汇储备最多的国家，中国强大的经济实力已经越来越反映在人民币上了。

我一直都认为，美元已经不可能回到从前的霸主地位了，全世界都需要一种替代货币，而人民币最有可能成为这种替代货币。我觉得，未来2至3年内，人民币将能够实现在很多国家的自由兑换；5至10年内，人民币将成为国际储备货币（虽然可能并不是正式的储备货币）。这来源于我对中国经济发展前景的信心。只要中国保持政治稳定、经济稳定和金融体系的稳定，人民币最终就一定得到国际上的认可，就像当年日本崛起后的日元一样。

2009年以来，中国政府已经高调地推出了一系列人民币国际化的举措，诸如与多个国家达成货币互换协议，开放上海等地试行人民币贸易结算，在香港发行60亿人民币国债等等。

但是，这还远远不够。例如，起始于2008年7月的跨境贸易人民币结算业务，曾经被普遍认为是人民币国际化的关键一步，但是实际上实施的效果还不甚理想。我注意到了—个现象：从2009年7月中国在东盟和港澳推行跨境贸易人民币结算试点以来，真正的结算规模只有1亿元多一点，而且接受人民币结算的外方企业非常少。

究其原因，是因为人民币还没有实现资本项目下的开放。在这种情况下，外方企业即使拿到了人民币，除了尽快将其花出去之外，并没有别的更好的持有方式，而美元却可以变换成各种各样的美元资产去投资。因此，我认为中国政府应该考虑资本项目下开放的问题了，目前可以试着开放人民币产品市场，尤其是人民币国际化债券、人民币汇率指数产品等等。与此同时，增加人民币汇率机制的弹性也是人民币国际化的重要一步。

让我颇感欣慰的是，随着人民币在国际货币市场上的逐渐走强，中国人的自信心也随之变得越来越强。经常在全球各地四处奔走，我发现，在中国的许多周边国家例如越南、蒙古、老挝、朝鲜等，人民币早已经成了硬通货的象征，当地的老百姓非常急切地希望持有人民币取代越来越贬值的本国货币。如今，即使是在新加坡、泰国、马来西亚等新兴的发展中国家，人民币也越来越受到广泛欢迎。有一次我到了马来西亚西北部的旅游胜地兰卡威，这里是风景宜人的国际免税岛，岛上所有的商店中都可以看到成群的中国人，他们在这里采购了大量的当地土特产之后，不仅可以刷国际上通用的维萨卡和万事达卡，

甚至还可以刷中国的银联卡！即使你只带了人民币，店主也乐于接收！

“中国强大了，人民币自然也就好用了。”一位马来西亚华裔店主的话深深地印在了我的脑海之中。是的，蓬勃崛起的中国世纪即将到来，人民币的世纪也不再遥不可及。

| 2 | 外汇交易市场上的暗战 |

从个人的经验来看，虽然一些国家的金融机构和金融从业人员人数众多，也被认为能运作大量的资金，但是他们并不一定是精明和有经验的。实际上，很多广为人知的公司就曾经因为投资于这些被认为能够保全资产的机构而蒙受惨重损失。

以我这个外汇领域行家的眼光看过去，一些国家的很多金融机构都由于经验不足，而被那些欧美投资机构算计。

目前，由于全球主要的外汇市场都集中在伦敦、纽约、东京等发达国家，主要的外汇交易也是通过花旗、瑞银、德意志等欧美大银行来完成的，这在客观上造成了东南亚国家，无论是政府还是投资机构，要想在国际外汇市场上进行秘密操作并且有所作为，都是很困难的。

我就遇到了这么一件事情。有一天我在伦敦机场等飞机，打开电

脑看外汇行情的时候，突然发现美元兑加拿大元的汇率发生了重大变化，1美元兑换加元的汇率很快就从1.17下跌到了1.168，然后是1.165、1.162，最后甚至冲到了1.15，跌幅竟然高达1.7%！要知道，在外汇市场上，如此短的时间里，有如此大幅度的波动实属罕见。如果交易者是按照10%的保证金比例买进加元的话，这也意味着在短短的十几分钟内他将获得17%的收益！

我两眼不眨地盯着电脑屏幕，正在琢磨着今天好像并没有发生什么能够影响加拿大的重大事件呀，怎么会出现这么明显的升值呢？就在这个时候，我的手机响了起来，传来的是我在瑞银纽约的交易员亨利的声音，微微有些颤抖：“德里克，快告诉我加元到底是怎么回事，是不是亚洲人行动了？”

亚洲人！我第一次意识到了亚洲的投资机构已经成为国际外汇市场上的重量级玩家了。

“好的，我先去问问，待会儿再打给你。”

挂掉亨利的电话之后，我马上打通了一位朋友的电话，他最近一直常驻法国巴黎，为自己服务的一家东南亚国家银行筹备外汇交易的事情。几个星期之前我在巴黎见过他，他也曾经向我抱怨过欧洲外汇交易的圈子太封闭，东南亚地区的银行很难挤进去。一开始他也曾经尝试直接与那些欧洲大银行做外汇交易，却发现他们对自己不理不睬，只好先找到了一家法国的大银行，通过这家法国银行来开展业务。

“嗨，你们是在买加元吗？”我开门见山地问这位朋友。

基于之前多次交流的信任，他并没有对我支支吾吾：“是的，我们正在买加元。最近我们有个客户将要在加拿大做很大的业务，需要

加元，他们委托我们来做的。”

“你们打算买多少？”

“至少2亿吧。”

放下电话之后，我连忙又把电话打给了亨利，故意含糊其辞：“我刚才问了一下，亚洲人并没有给我确定的答复。不过根据我得到的消息，是一家法国银行在大量买进加元，你能够告诉我，他们到底买了多少吗？”

“等等，我来查一下。”过了几分钟，亨利得到了统计数据，“他们在刚才的半个小时内竟然一口气买了5亿加元！”

“能告诉我法国人成交的平均价格大概是多少吗？”

“呃……我来算算……大概是1.17。”

过了一会儿，我又拨通了那位朋友的电话，此时他的声音中满是惊奇和惶恐不安：“不知道怎么搞的，今天加元的波动这么大……我们一直追到1.158才开始成交……”

我一下子全明白过来了，心中满是愤怒。这家法国银行竟然敢如此无耻，他们在得知有东南亚的国家银行需要大量购买加元的消息之后，抢先以更低的价格买进了更多的加元，从而抬高了加元的价格。转手之间，他们让这家银行至少多付出了2000万美元的代价！

“你不要再买了！”我几乎是大声吼叫着，因为我无法平复自己的心情。过了一会儿，当我的心情稍稍平静了一些，我尽量用平缓的口气告诉我的亚洲朋友：“你现在不要买了，现在已经是周五了，你马上告诉你的法国代理银行，你不打算再买了。到了周一的时候，你肯定能够买到更合适的价钱。”

这位朋友很聪明，他立即明白了我的暗示：“好的，我会考虑你

的建议的。”

挂掉手机之后，我仍然无法完全平复心中的愤懑，站起来绕着机场的候机室走了好几圈，惹得很多人都莫名其妙地看着我。又过了一会儿就到了登机时间，我也就没再去想这件让人搓火的事情了。

过了几天之后，我的那位朋友告诉我，当他马上通知法国银行的交易员不再购买加元的时候，对方脸上的表情非常怪异，就见这位交易员偷偷地拿起一部放在交易台侧面的电话，小声地用法语说个不停。几分钟之后，市场行情竟然风云突变，大笔的加元抛单出现，将美元兑加元的汇率从 1.15 打回到 1.16。周一开盘之后，加元继续下行，回到了 1.17 的低位。而这个时候，我的朋友又通过另一家银行偷偷吸纳，最终挽回了不少损失。

法国银行的这种交易方式，如果放到监管齐全的证券市场上，已经被判定为内幕交易，追究相关责任人刑事责任了。而在外汇市场上，并没有这样的监管机构，资金在各大银行间自由地流动，自由地交易，没有一家机构能够进行全球范围内的监管。这也给一些心术不正的国外银行提供了投机的良机。

由于全球的大宗外汇交易其实是在这些为数不多的欧美银行之间进行的，他们就能够通过各种各样的默契来算计新的进入者，而且不会留下任何的蛛丝马迹。与他们的老谋深算相比，亚洲地区的银行和投资机构就显得稚嫩许多。虽然金融危机之后，西方银行的实力其实是削弱了，以前威名赫赫的如花旗这样的大银行集团都需要美国政府的救助了。但是，他们仍然把持着全球外汇市场的游戏规则，即便有些亚洲国家有很多的外汇储备，能够反制的手段却并不多。这就好像一名壮汉，空有一身力气，却被捆住了手脚，怎么

跟别人比赛？

也许将来当上海或者北京成为全球外汇交易中心的时候，当更多的亚洲银行和投资机构成为国际外汇市场上熟练的玩家之后，这个问题才有可能得到根本解决。

| 3 | 人生无处不相逢 |

前面我谈到了，我是钢琴家。钢琴被称为“乐器之王”，它的结构非常复杂，有 52 个白键，36 个黑键，还有 3 个脚踏板，要完成一首复杂乐曲的演奏，你必须在同一时间处理不同的任务。我的钢琴弹得还不错，也许正是这个原因，我也很善于同时处理不同的事务。

自从进入金融界之后，我担任了多家银行的董事，有的还担任了董事长，还担任了一家房地产公司的 CEO，创建了一家风险投资公司，自己还在继续做外汇交易。虽然很忙，但是每一天都过得异常充实。我感觉工作就像弹钢琴一样，你只需要把自己的时间安排好，在规定的时候里做计划的事情就不会觉得很累。

我在瑞士那家银行担任董事的时候，我和 CEO 两人与大股东赫斯的矛盾已经不可调和。由于有严重的违规行为，赫斯被迫辞去了银行董事长的职位，由我继任。作为大股东，赫斯一直希望能够重新控制

住这家银行。在引进俄罗斯人受挫之后，赫斯不死心又玩起了新的花样：他串通了一名董事，趁着 CEO 任期届满的当口，提出了更换 CEO 的动议。

我是不赞成换 CEO 的，当场表示反对。但是由于 CEO 任期已满，董事们有权提出新任 CEO 人选，他们就把提名报告交到了我的手上。我一看是一份德文的报告，灵机一动找到了办法。我装模作样地拿起报告翻了几页，然后吃惊地说道：“哎呀，这个报告我怎么看不懂呀？好像是德文的吧？这样，我要拿回去给我的律师再研究研究。”就这样推迟了表决。后来，那位提名的董事还曾经找过我好几次，每次一谈新任 CEO 的事情，都被我找出各种理由拖了下来。

从他们给我的报告里，我了解到这位被提名的 CEO 汉斯·昆茨是瑞士人，以前曾经在纽约的投资银行贝尔斯登工作过多年，他跟大股东赫斯并没有沾亲带故。我特别希望说服他不要接手这个烫手的山芋，却苦于找不到这位瑞士人——赫斯一直不希望我和瑞士人见面，他一直憋着一口气，希望通过董事会表决，直接任命汉斯·昆茨为 CEO，从而给我难堪。

好在我在瑞士银行界有着很好的人脉。托朋友打听了一下，我很快就拿到了汉斯·昆茨的联系方式。当接到我电话的时候，汉斯·昆茨既吃惊又兴奋，吃惊的是我这么快就能够找到他，兴奋的是他也正想跟我谈谈。由于他那一段时间一直还在伦敦，我们就约在伦敦见个面。

一个多月后我来到了伦敦金融城，我们在一家有浓郁英伦风格的餐馆里见了面，英国菜确实难吃，但是为了我们两人的将来，只能勉为其难了。汉斯·昆茨非常坦率，他说自己和赫斯曾经是同事，几个月

前赫斯突然给他打电话希望他能够出任我们银行的 CEO。由于赫斯开出的待遇非常优厚，他也就没怎么考虑就答应了。

“那么，您对我们这家银行的情况了解吗？”我直截了当地问道。

“大概知道一些，它是赫斯创立的，现在他仍然还是大股东。主要是从事私人银行的业务，跟我在贝尔斯登做的还是有很大区别的。”汉斯·昆茨一边啜着红酒，一边漫不经心地答道。

“那你知道为什么虽然赫斯是大股东，我却担任了公司的董事长吗？”

听完我的话，汉斯·昆茨迷惑地摇了摇头：“对这一点我也是觉得有些奇怪。”

“那我就告诉你吧。”接着我把自己经历过的那些事情原原本本地告诉了他。正所谓“事实就是杀手锏”，汉斯·昆茨听着我的陈述，表情越来越凝重。

“我们还在跟瑞士银监会提出申请，由于赫斯违反了银行监管方面的多项规定，他已经不具备担任银行股东的资格了。”说到这里我故意停了下来，也给他几分钟的思考时间，“因此，我个人觉得，您在这个时候加入我们银行是不太适当的。而且，即使您被任命为 CEO，也会是个短命的 CEO，因为新进来的大股东势必会提名自己属意的 CEO 人选。这样的话，您个人在金融界的声誉将会受到严重的打击。”

汉斯·昆茨深以为然，愈加认真起来。“那么，我现在该怎么办？”他焦急地问道。

“现在你还没有被董事会任命，事情还有回旋的机会。我建议你给赫斯打个电话，就说他目前承诺的薪水没有达到你的预期就可以了。如果他向董事会提出更高的薪资要求的话，我也会拒绝他的要求的。”

“好吧，就这么办吧。”瑞士人低头想了想，最后同意了。我们两人里应外合，使得赫斯希望炒掉原 CEO 的想法落了空。

随后，我们成功将银行与瑞士共同银行合并，我出任了新银行的董事。一天早上，刚来到办公室打开电话留言机，我就听到了一个久违的声音：“Hi，德里克，我是汉斯·昆茨，好久不见了，你最近还好吧？告诉你一个好消息，我成立了一家叫做蓝橡资本的投资公司。通过上一次与你的会面，我觉得你是一位很好的投资人。我想邀请你加入蓝橡，你什么时候有空，我们见面聊聊怎么样？”

就这么简单，我和汉斯·昆茨是不打不相识，然后他就邀请我加入了蓝橡资本。我记着我加入的时候是 2003 年，那个时候美国的金融行业正处于一个变革期，越来越多的投资机构对投资银行提供的研究报告不满意，他们认为这些投资银行一方面在做着规模庞大的自营业务，一方面又给外界提供研究咨询服务，虽然投资银行内部有严格的“中国墙”的规定，但是潜在的利益冲突总是难免的。因此，投资银行自己撰写的报告已经很难获得投资者的信服了。

这也就给独立第三方的研究机构提供了很大的发展空间。瑞士人正是看到了这个市场机会才成立了蓝橡资本，一开始公司的主要业务是经纪业务，同时给欧美的投资者提供研究报告。我们一度做得很成功，我们的报告曾经被国际上多家知名的投资银行所引用。

| 4 | 共同感知亚洲心跳 |

随着欧美金融泡沫的兴起，我越来越感到忧虑，我意识到这种繁荣的景象不会长久。于是我向蓝橡资本的 CEO 汉斯·昆茨提议，应该加强对亚洲业务尤其是中国业务的研究。汉斯·昆茨奇怪地看着我，他耸了耸肩膀：“德里克，你不是开玩笑吧？现在美国市场这么好做，我们的生意都做不过来，为什么要转向亚洲，转向中国呢？难道就因为你是中国人吗？”

后来发生的事情证实了我的预感。随着美国次贷危机的蔓延和加剧，华尔街也陷入了空前的困境，贝尔斯登倒闭了，雷曼兄弟倒闭了，就连声名赫赫的高盛和摩根士丹利都是因为接受了美国政府的救济才免于破产，整个欧美资本市场陷入了一片萧条之中。

蓝橡资本也深受打击，因为我们的业务过于集中在欧美市场了。这个时候，所有的投资者，无论是共同基金、对冲基金，还是投资银

行，他们都在疯狂地抛售股票，他们没有兴趣也不再需要我们提供的买方报告了。因此，蓝橡的研究业务一下子下降了 50%以上。

汉斯·昆茨很后悔当初没有听从我的劝告。如今，他对蓝橡已经是无计可施——由于他对亚洲的业务非常不熟悉，即使想把业务逐步转向亚洲，也是有心无力。

作为蓝橡的股东，我也并不希望蓝橡就此垮掉。于是我站了出来，勇敢地对汉斯·昆茨说道，既然已经是这样了，干脆让我来试试吧。2008 年 1 月，我接替瑞士人汉斯·昆茨担任了蓝橡资本的 CEO；半年之后，汉斯·昆茨黯然离去，而我则追加投资成了大股东，并被推选为董事长。

从担任 CEO 开始，按照当初给瑞士人的建议，我对公司的业务进行了大刀阔斧的调整。首先，我迅速将蓝橡的重点转向了中国——这个生养我父母的国家。之所以将业务转向中国，一方面确实是因为中国经济一直在高速增长，其中蕴藏着巨大的商机——我甚至认为，未来全球最大的商业机会在中国而不是美国。另一方面，我始终有着一颗跳动着的中国心，我觉得如果自己能够回到祖国，参与祖国的建设，为国家的进步贡献一份力量，会有很强的满足感。在中国大变革、大发展的历史时刻，我不希望仅仅做一名见证者，更希望成为一位参与者。我将蓝橡在欧美的业务进行了整合，近百名员工精简了一半，关闭了蓝橡在美国的办公室，削减了大部分的美国业务。正是由于采取了一连串果断的措施，蓝橡资本才避免了遭受金融危机的更大打击，即使当美国雷曼兄弟倒闭导致了更深层次的经济危机之后，蓝橡依然能够在严峻的经济形势下存活下来。

| 5 | 要投资中国，一定要先了解中国人 |

既然已经决定了将蓝榆的业务重心转向亚洲和中国，我就必须寻找懂得当地业务的人才。要知道，最后是这些本地化的人才而不是我去运营这家公司。我首先想起了自己的老朋友安东尼。他是一位有着丰富的金融和法律经验的资深人士，从 1975 年开始一直服务于全球最大的离岸律师事务所 Maples and Calder，先后担任过合伙人、亚洲区执行合伙人和欧洲区执行合伙人等职务。安东尼曾经在亚洲工作过多年，对这个市场有着很深的认识。与此同时，他还参与创建了开曼群岛的法律体系，现在仍然担任开曼群岛金融服务监管局主席、开曼群岛证券交易所主席。众所周知，很多中国公司例如阿里巴巴、百度、金山软件、蒙牛等也都在开曼群岛注册。安东尼能够给我们带来更加丰富的客户资源，帮助我们打通很多法律上的环节。

想到这里，我马上操起电话打给了安东尼：“亲爱的安东尼，我

的好朋友，我衷心地希望你能够和我一起，投资于全球最具活力和最
有希望的中国市场。如果中国成功了，我们也就成功了。”

凑巧的是，当时安东尼刚刚从工作了 30 多年的 Maples and Calder
律师事务所退休，正准备享受悠闲惬意的个人生活。听了我一席之
言，老人久违的热情又高涨了起来。我们抽了一个双方都有空的时间，
在香港见了一面。

那一天，我们来到了太平山顶，看着维多利亚港璀璨的灯火，心
中不禁涌起了创业的豪情。我指着山下繁华的港口，激动地对安东尼
说：“你看，世界的未来就在东方，就在这里！”

安东尼会心地点头：“这些年我一直来往于亚洲和欧洲之间，
深刻地感受到了两个地方不同的心跳脉搏。亚洲就像是刚刚成年的雄
狮，正在迎着太阳飞奔；而欧洲则好像是已经衰老的大象，已经准备
为自己挖掘最后的墓场了。”

他紧握了一下拳头：“虽然我是欧洲人，我可不想像那些典型的
欧洲人一样，还沉溺于高工资高福利的幻觉之中，沉溺于每年长达两
个月的悠闲假期当中。从我个人的思维方式上来看，我其实是个努力
工作的亚洲人。”

“那太好了，虽然我是一个美国人，可是我一直习惯于用中国人的
方式来思考问题。和你一样，我也是个努力工作的亚洲人。”没等我把
话说完，我们两人就都哈哈大笑起来。

此后我和安东尼又见了几次面，确定了蓝橡在亚洲拓展的商业模
式，而安东尼最终也放弃了退休生活，义无反顾地加入了蓝橡集团。

当然，要进入中国市场，我还必须找到对中国国情非常了解的人。
这里不得不提到蓝橡资本的合伙人邓珩。

邓珩曾经在中国政府部门工作多年，积累了丰富的人脉资源。后来他弃官从商，加盟了央企中粮集团，担任实业投资部的负责人，将中粮的实业投资做得有声有色。邓珩不仅参与了鹏利（香港）及中粮国际在香港的上市工作，负责过中粮旗下的直接投资和并购业务，还曾经参与多家中外合资企业的组建工作，其中就包括中粮集团与大名鼎鼎的可口可乐组建合资的可乐罐装厂，与英国的英杰华保险公司成立合资保险公司的工作。

2001年，邓珩从北京搬到伦敦。作为中粮（伦敦）的总经理，负责打理中粮在英国的所有业务。邓珩在伦敦的金融城小有名气，是个不折不扣的中国业务专家。不少英国的金融机构在开展中国业务之前，都会向他咨询。在伦敦金融城近10年横跨中英两国的业务往来经历，使他成为一名专业的跨国金融人士。

由于经常在伦敦的音乐会上见面，我和邓珩逐渐熟悉了起来。我发现，邓珩非常幽默和乐观，也非常善于和人打交道。在金融危机开始之初，他一再指出和30年前的改革开放一样，历史又给中国一次升级发展的机遇；对于外资金融机构而言，也是进入中国金融市场的又一次良机。当然，我们两人还有一个最大的共同点：我们都希望能够为自己的祖国——中国做点什么。在聊天的时候，邓珩不断地向我灌输：一定要重视中国市场。“德里克，你在意大利住过多年，知道意大利的经济是怎么起来的。我坦白地告诉你，如今的中国与上个世纪七八十年代的意大利非常相似，也正在迅速腾飞。”他比划了一个飞机起飞的动作。

邓珩的激情感染了我，我们开始讨论进入中国的细节。到了2008年1月，我正式接管了蓝橡，开始按照我自己的想法将蓝橡的业务逐渐转向

亚洲，转向中国。我也开始劝说邓珩加入蓝橡资本负责亚洲业务发展。

2008年1月的一天，我在伦敦的一场音乐会上演奏钢琴。音乐会结束之后，当我走出贵宾通道的时候，发现邓珩坐在通道旁的椅子上，一副若有所思的表情。看到我之后，他站起身迎了上来：“德里克，祝贺你演出成功！虽然知道你演出很辛苦，不过我还是有些事情要找你聊聊。你先不要回酒店，去我家里坐坐如何？”

我点了点头，上了邓珩的车，我们两人聊了一路。到了他的家，他先将我让进书房，然后端来了刚煮好的咖啡。到英国后的这些年，他的生活方式已逐渐西化了。

“我已经向中粮的宁高宁董事长表明我准备加入蓝橡集团，拓展其中国业务的想法。”邓珩一边品着苦咖啡，一边平静地说，“我希望能尽快返回中国，迎接挑战。”

“太好了！”我忍不住喊了起来。我们两人约定，邓珩先回去打头阵，我很快也将前往中国考察。那天晚上，我们两人兴致勃勃地一直聊着，聊对中国的憧憬，聊我们对未来的向往，不知不觉天已破晓。

直到这个时候，邓珩才发现我们两人已经聊了这么久，他的脸上满是歉意：“德里克，真是太不好意思了，你弹钢琴已经很累了，我又把你抓过来，也没让你休息……”

“没关系。”其实我的心绪还沉浸在与邓珩彻夜的长谈中，为我们今后的合作，为蓝橡在中国的灿烂未来激动不已，以至于我根本都没觉察到累。此后不久，邓珩就先回到了中国，作为蓝橡中国的合伙人，他负责蓝橡在亚洲市场的业务拓展，当然也包括中国。

在成立蓝橡中国的过程中，他经常会拿给我一些中文文件，告诉我这个是办什么手续的，那个是办什么手续的，说得清清楚楚的，然

后才让我签字。经过多年在英国的生活，邓珩做事情的方式已经很西方化了，就是什么事情都会把丑话放在前头，丁是丁卯是卯的，非常精确，也非常讲原则。

我看不懂中文，但我非常信任邓珩。每当他把文件拿给我的时候，我只会问他一句“这个文件你看过了没有？”只要邓珩点了头，我往往连看都不看就直接签字。害得邓珩有时候向我“抱怨”：“你怎么也不拿回去找人仔细看看，如果签的有误，不成了我害你了！”我一笑，因为我知道信任是合作的基础，而没有了这个基础，我们的合作、我们共同的事业不可能成功，其实在2008年之前，我仅去过两次中国。第一次是1979年，我刚刚才22岁的时候，跟着父母回到了祖国，在上海、北京、西安等城市走了一趟。2007年年初的时候，我又一次回到北京，与柏林爱乐乐团一起，在太庙演奏了拉赫玛尼诺夫的《第二协奏曲》。

2007年12月，在严寒的中国北方，蓝橡联合大庆市商业银行举办了“大庆市经济发展与资本市场论坛”，通过我的穿针引线，很多海外投资者第一次将目光投向了中国的东北地区，他们和大庆的当地企业结成了良好的合作关系。

蓝橡为什么要选择东北的大庆做第一场论坛，是因为我觉得经过20多年的改革开放之后，中国的东部沿海地区已经有了非常顺畅的资本通道，而东北地区还相对落后，对资本的吸引力也不如沿海地区，我希望通过我在海外的资源，为中国这些亟待发展的地区尽自己的一份微薄之力。

2008年2月，已经担任蓝橡董事会主席的我又一次回到了祖国，随行的还有合伙人安东尼。这一次，我不再是行程匆匆的游客，也不再是满世界游历的钢琴家，而是准备扎根中国的投资家。祖国，我回来了！

美联航的飞机从美国首都华盛顿起飞，经过了十几个小时的颠簸，终于飞到了北京的上空。我打开飞机上的遮阳板，发现已经时空变换，从黑夜到白天了。透过白云之间的空隙，我看到了高楼林立的北京城。飞机开始降低高度，下面的建筑物也越来越清晰可见。突然，我发现地面上的飞机跑道旁盘踞着一栋气势恢宏的建筑，红色的屋顶在阳光下闪闪发光，宛如一条即将腾空的巨龙。

落地之后，才知道这是北京刚刚投入使用的首都机场 T3 航站楼。通关之后，我们很快就在指定的传送带上拿到了自己的行李。然后，无人驾驶的捷运列车把我们送到了出站口。候机大厅里，随处可见巨大的显示屏，众多的免税店、咖啡厅，还有古香古色的雕塑，所有这些都让我非常震惊。回想起出发时华盛顿的罗纳德·里根机场：灰暗的外表，脏兮兮的地毯，不停漏水的墙壁，懒洋洋的机场工作人员，所有这些都与首都机场形成了强烈的对比。我一直觉得，机场特别能够反映一个国家的兴衰面貌。30 年前，我第一次回到中国，当时的首都机场也是残破不堪，与当时的美国机场相比简直落后了一个年代。今天，虽然我去过世界上那么多的国家，到过那么多的机场，可以说，T3 航站楼是我见过的全世界最先进的航站楼。如今，首都机场已经将美国同行们远远抛在了身后——最新的数据显示，2009 年北京首都国际机场旅客吞吐量突破了 6000 万人次，跃居亚洲第一，世界第四。同年，首都机场连续荣获英国航线发展集团“航线发展杰出贡献奖”、国际机场协会“总干事杰出贡献表彰大奖”、亚太航空中心“最佳机场奖”、英国旅游杂志的“全球最佳机场”、北京“影响百姓经济生活十大企业”等一系列国际国内大奖。

我这次回到中国，主要是希望通过蓝橡这个桥梁，将更多传统保

守的欧洲资本市场投资者引入中国，为中国的经济发展尽自己的一份力。我考察的重点并没有放在北京、上海、广州这样的一线城市，而是选择了经济相对不太发达的中西部的两个省会城市。邓珩建议，经过了这么多年的大发展之后，像北京这样的中国一线城市的资金已经不那么稀缺了，而二线城市却仍然是求资若渴，而我们则可以将国外成熟的产业、资本的运作模式介绍给中国的二线城市，促进这些城市的发展和产业升级。

从北京下了飞机之后，我和安东尼就马不停蹄地转乘国内飞机前往一座位于中国中部省会的城市。到了这里，我才深刻地感觉到了中国的市场确实是层次分明的：既有上海、北京这种不亚于纽约的大都会，也有类似于美国小石城那样的中小城市。当看到这里略显破旧的城市面貌时，我们能够直接地感觉到这个内陆城市与中国沿海城市在发展上存在的明显差距。

在当地我们受到了政府部门的盛情款待。当我们从飞机上走下来的时候，主人为了表示高度重视，用红地毯这种高规格的接待方式来欢迎我们，然后我们被直接送到了当地最高档的一家五星级酒店住下。第二天，当地政府的高官亲自到酒店来看望我们，其间说了很多欢迎和鼓励我们来当地投资的话。

我们的行程安排得很紧。在当地国有控股的机械制造公司刘董事长的带领之下，我们来到了公司属下的一家机床厂参观。由于生产线开工不足，偌大的厂房里工人很少，显得空空荡荡的。我们仔细地查看了一下设备，发现基本上都是1980年代从德国进口的，可能是由于保养和维护不善的原因，有些设备已经不能开工运转了。

中国劳动力成本的低廉也确实让我吃惊。我信步走到一台机器的

旁边，拉着一位年轻的工人，问他一个月能够挣多少钱。这位工人略微有些害羞，不过在刘董事长的动员之下，还是如实地回答了我的问题：这里实行的是计时工资，只有机器和生产线正常运转的时候，工人才能够拿到全额工资，其他时间则只能拿到部分的工资。以目前的开工情况，他一个月的薪水不到 1000 元人民币。也正是因为中国有如此低廉的劳动力成本，才使得所有的跨国公司都将生产线转移到中国，成就了中国制造的神话。

如今，单纯依靠低成本的时代已经成为过去。据刘董事长介绍，在 1980 年代，由于这个机床厂率先引进了德国的设备，一度垄断了国内这个行业 40% 以上的市场份额。但是随着广东和江苏省更多的企业引进了更加先进的设备，加上这些地方的企业机制更加灵活，市场开拓能力更强，渐渐地，这家机床厂就在竞争中落了下风。如今，这家机床厂只能依靠给那些企业代工，以及承接一些低端的客户度日了。“我们迫切需要引进资金，购买更加先进的设备。为此，我们过去谈了不少家投资者了。”刘董事长引入外部资金的心情显然非常迫切。

参观完工厂之后，刘董事长又热情地拉着我们去附近的公园参观，这是一个非常大的主题公园，据说将全省 17 个地市的著名景点都浓缩其中了。一边走，我们一边听着刘董事长滔滔不绝地跟我们介绍当地的风土人情：“我们省历史上可是出了不少的名人，明朝之后，又出了许多著名的商人，他们是当时中国最富有的人群。”

走了一会儿，我们来到了一栋古香古色的民居式建筑前，旁边还立着一座七层的八角形高塔。

“我知道德里克是钢琴家，不过今天我要请你听一场完全不同韵味的中国民族戏曲。”刘董事长颇有些得意地说道。我们在中式的桌子旁

坐下，喝着云雾茶，一对扮相俊俏的男女演员穿着戏服，迈着碎步走上舞台，给我们表演了一出婉约的戏曲。

“德里克，你知道他们唱的是什么呢？”刘董事长探身过来问我。

我点了点头回答：“知道，他们唱的是《天仙配》吧？”

“哦，你连《天仙配》都知道？”刘董事长感到有些吃惊。

“呵呵，你别忘了我的爸爸妈妈都是中国人，我至今记得小时候他们在家还放过这首曲子呢。”其实我是根据他们两人的扮相猜的，没想到却猜对了。

听完戏之后，我们又被主人盛情邀请来到当地一家非常有名的餐馆，品尝了很有特色的葫芦鸭子、符离集烧鸡。

大家都坐定之后，刘董事长找来服务员，给每个人的酒杯里都斟满了一杯香气扑鼻的白酒，然后站了起来说：“诸位，我手里拿的是著名的古井贡酒，过去是给皇上喝的酒，今天拿来招待从海外来的贵宾，也是我的荣幸。来，我们来干一杯吧。”随后，一道道的菜逐个端了上来，每次服务员都会详细地向我们介绍这道菜的来历，然后刘董事长就会发动大家喝新一轮白酒。

当完成这次考察回到美国家里的时候，我8岁的小儿子好奇地问我在中国吃了什么好吃的东西。要知道，他一直很爱吃我给他做的“伪中餐”，因此很想知道正宗的中餐到底是什么样的。当我告诉他葫芦鸭子是什么样的，符离集烧鸡的色香味如何如何的时候，他的口水都禁不住要流出来了。

“这么多好吃的菜，那你们为什么不把它们都吃完呢？”小孩子的问题总是比较天真，但是也直指要害。

当他得知当时其实没有多少时间去用心品尝每道菜，因为需要不

断地应付主人的敬酒的时候，小儿子摇了摇头：“真是太可惜了！”他遗憾地说。

原来，他们得到消息，一家老牌的德国机床企业准备出让多数股份，他们希望抓住这个机会，收购这家德国企业，从而打开国际市场的销路。根据刘董事长的预计，一旦他们能够成功收购这家德国企业，通过将其生产线迁移到中国，就能够大大地节省成本，从而在最短的时间内实现协同效应。“我觉得，我们在一年之内就能帮助他们扭亏为盈，两年就能占领全球市场。”

我苦笑了一声。我在欧洲待过多年，深知欧洲的员工保护制度是多么地完善，要想把制造迁移到中国，势必需要裁减几乎所有的德国员工。欧洲有着强大的工会组织、完善的福利制度，企业要裁员往往需要与工会进行艰难的谈判，欧洲一些国家的政府还会出面进行干预，由此造成的裁员成本有多高，这家中国企业可能还没有意识到。例如，当年 TCL 收购汤姆逊的电视机业务，明基收购西门子的手机业务，之所以最终都铩羽而归，很大的一个原因就是欧洲的裁员成本实在是太高——一位普通的欧洲产业工人，如果企业要想把他裁掉的话，需要支付的费用至少需要 20 万欧元！欧洲的人工这么贵，又没办法裁掉，难怪收购之后中国企业迅速地被拖入亏损的黑洞了。

“我们需要你们的资金支持，有了你们的帮助，我们就能够成功。”刘董事长豪情满怀地宣布。

“请问你们大致需要多少资金？”我试探性地问道。

“1500 万美元。”

“什么时候需要？”

“当然是越快越好，最好下个星期就能够到位。”

| 6 | 令人震惊的中国效率 |

当然，这次中部之行并没有动摇我投资中国的决心。结束了此次考察，我们接着赶往下一个城市：西安。

之所以选择中国的西部地区而不是投资者们通常选择的东部沿海地区，就是想走一条与别人不同的道路，正如当初大多数人都认为欧美市场有着广阔发展前景的时候，我却认定了亚洲市场才是未来的发展方向一样。

2008年初，在决定将蓝橡的业务转向亚洲以后，我找到了迈克尔·泰勒（Michael Taylor）担任蓝橡的首席经济学家。泰勒先后担任过摩根士丹利、东方汇理银行、德意志银行的亚洲经济学家，对亚洲经济22年的分析经验使他成为最知名的关注亚洲的经济学家。他的研究报告不仅被全球的机构投资者拜读，还被东南亚、日本和印度等国的政府高层关注。

在这次西安考察之后，我决定启动中国的研究业务。我们邀请刚从加拿大回国的叶桐作为蓝榆资本合伙人，负责研究业务在中国的拓展。2008年8月我们成立了中国经济政策（伦敦）研究中心，推出了First China Invest（FCI）系列产品，为欧洲机构投资者提供关于中国经济政策的精确解读，促进欧洲资本投资中国。

FCI以客观、中立的立场，帮助欧洲的资产管理机构的基金经理正确了解中国经济政策，准确把握政策的未来走向，避免机构投资者由于依赖西方媒体及语言和文化的差异而对中国经济政策产生误解。与其他服务于外国客户的研究产品不同，研究中心聘用了很多中国本土的优秀研究人员，形成了一支中西优势结合的专业团队。

之所以决定成立第一中国投资和中国经济政策（伦敦）研究中心，是基于我在中欧两地多年奔走的经验。2007年，中国经济规模超过德国，成为世界第三大经济体；2010年，中国经济有望超过日本，成为位列美国之后的全球第二大经济体。中国已经成为全球经济增长的最大驱动力。可以说，如今中国的一举一动已经不仅仅牵动着中国，而同时也牵动着全世界。但是，与欧美国家以自由经济和私营企业主导的经济发展模式有很大的不同，中国对整个经济的走向仍然起着非常重要的作用。而且，与欧美发达国家政府不同的是，中国政府调控经济的手段不只有财政和货币政策，还有独特的行政手段。也正是因为这些原因，虽然很多欧美投资者对中国很感兴趣，但是他们对中国的投资环境和投资政策却感到非常困惑，却又苦于找不到对中国非常了解的研究机构。我发现了这个空白点，于是成立了专注于中国的研究机构来填补这个市场空白。

FCI的报告一经推出就大受欢迎，吸引了全球众多的大型机构和蓝

筹基金订阅。去年在美国举办的著名投资者高峰论坛上，一家著名投资银行的分析师与我交换了名片。当他看到我名片上 FCI 的标志之后，不禁兴奋地喊道：“可算见到 FCI 的老板了！”他随后从背着的双肩包的电脑包中抽出了一份资料，我定睛一看，正是 FCI 前不久发布的一份关于中国的投资报告。“您瞧，您的这份报告给了我很大的帮助。前不久，我根据你们报告中提供的思路和数据给我们的投资者客户撰写了一份研究报告，结果得到了客户非常高的评价。说实在的，我们也在到处找关于中国的分析报告，也买了不同机构的各种报告，我感觉只有你们的报告最专业！”说完之后，他对我竖起了大拇指，表示赞赏。当时，我的确感到很自豪。

我们的首席经济学家泰勒非常关注中国。在加入蓝橡之前他就曾多次到过中国，还开设了高端的培训课程。加入蓝橡不久，他就向我提交了一份关于中国投资机会的报告。这份报告认为，中国中西部存在着巨大的投资机会，这是因为中国的主要能源均集中在西部，中国的经济要保持快速发展，就必须尽快将西部的能源开发出来。在开发的过程中，西部会有很多的机会。

而在中国西部的众多城市当中，泰勒尤其看好西安。作为中国六大古都之一，其历史文化可以上溯到新石器时代。她位于关中平原中央，地当渭河之南，秦岭之北，地理条件优越。西安迄今发现的最早有人类居住的遗址是位于西安附近的新石器时代遗址。闻名世界的半坡遗址就在西安，位于□河东岸，距西安城 6 公里，是 6000 年前原始社会的村落遗址。西安在历史上就一直是中国西北部最重要的城市，也是连接中国东西部的枢纽城市。更重要的是，如今的西安有着丰富的教育和人才资源，有近 40 所大学，是中国第三大高校集中区，每年

有 20 万的大学毕业生。西安也集中了很多的科研机构，智力资源丰富。这几年来，西安的经济增长速度明显快于国内的其他大城市。西安所在的陕西省也是中国能源储量第二大的省份，陕西既有资源优势，又有很好的基础设施，高速公路里程全国第一，这些都表明了西安有着巨大的发展潜力。从过去 7 年的统计数据可以看出，陕西省的 GDP 增长率一直高于全国平均水平。

当泰勒在我伦敦的办公室里口若悬河地向我推介西安的时候，我的心其实早就已经飞到了西安。“如果能够通过蓝橡的努力，不仅仅只是我们能够赚到钱，还能够进一步推动中国西部地区的发展，那该有多好呀。”我暗自思忖。

如今，这个梦想正在一步步地成为现实。飞机在西安咸阳机场落地之后，我们走出了飞机，这次没有红地毯欢迎。取了行李，走到航站楼出口，西安国家民用航天产业基地的工作人员小周热情地迎上前来，带着我们上了一辆普通的面包车。

经过一个多小时的路途，我们到了西安市区，见到了西安国家民用航天产业基地管委会主任赵红专。双方寒暄了几句，赵主任就带着我们前往航天产业基地参观。

还在路上的时候，赵主任就忙着给我们介绍情况。西安国家民用航天产业基地是西安市为了发挥自己在科研院所和航天工业方面的优势而兴建的产业基地，主要用于吸引全球的高科技企业。为了完善产业基地的投资环境，西安市政府拿出了一部分资金对入驻企业进行扶植。除此之外，市政府还有意引进外部资金，发起成立更加市场化的产业投资基金。

“要敢为天下先，只有引进懂得投资、懂得管理的产业基金，通

过产业基金来支持市场导向的企业，我们这个产业基地才有可能获得成功。”赵主任对于产业基金的看法相当到位，一下子就引起了我的兴趣。

我们乘车沿着产业基地转了一圈，考察了基地的基础设施，也问了一下西安市政府对于入驻企业的优惠政策。随后，我们来到一栋正在建设的简朴的办公楼前面，这栋楼还没有全部竣工，窗户也还没有全装上，建筑工人们正忙着往楼里搬运材料。

“知道这里是什么地方吗？”赵主任一下子兴奋起来，指着这栋楼说道：“这里就是我们管委会的办公楼，再过一个星期就要启用了。”

我和安东尼诧异地互相对望了一眼，安东尼摇了摇头，表示难以置信。结果当我们回到英国之后，刚刚过了一个星期就收到了赵主任发给我们的照片，他们真的已经搬进了这栋新办公楼！安东尼一边看着照片一边嘀咕：“中国人的速度实在是太快了。这要是我们在开曼群岛，至少还需要六个月的时间！”

我笑着拍了拍他的肩膀：“所以说开曼不是做事情的地方。那可是在中国，现在你知道中国为什么发展得这么快了吧！”

| 7 | 管理好你的时间 |

其实，我早就已经对这种“中国效率”习以为常了，这么多年来我自己一直就是这样一种疯狂的工作和生活方式。就拿我最近的一次旅行来举个例子吧：周日下午，我搭乘美联航的飞机，从北京回到美国纽约，到了那里正好还是周日的晚上。到了纽约，我马上找到自己的外汇经纪人，研究下周的外汇交易策略。周一早上9点钟，我会准时赶到银行，在这里，我会先盯会儿盘，然后处理一下电子邮件，抽空还要跟金融圈的朋友们开个会。周二下午，我启程前往伦敦，到了伦敦已经是周三了，下了飞机我会直接到蓝橡的办公室，召集大家听下汇报，看看最近蓝橡的业务进展情况。周四的时候我已经飞到柏林，参加与柏林爱乐乐团合作的一场音乐会。在此次行程前，我已经将在外汇交易上的头寸全部清仓完毕，全身心地投入到我的音乐当中。音乐会结束之后，前去参加答谢晚宴，之后马上去赶飞往北京的飞机，



▲ 作为特约嘉宾出席 2009 年北京国际金融论坛时，与同是嘉宾的著名经济学家、阿根廷前财长、哈佛大学教授多明戈·卡瓦罗合影

因为周六在那里会有一个金融高峰论坛，而我是主办方邀请的嘉宾之一。在一周之内，我环绕着地球转了一整圈！

由于长期做这样的环球旅行，对时差我已经没有了感觉，也不需要去做什么调整。平均一天只睡三四个小时，仍然能够保持充沛旺盛的精力，一是因为我的睡眠很深，用我太太的话说就是雷打不动；二是我随时都能入睡，无论是在音乐会的间隙，还是在赶飞机的出租车上。

为什么我仍然要如此没日没夜地工作，常年频繁地奔走于世界各地？从物质角度看，我已经很富有，好像更应该像很多欧洲人那样，每年有一到两个月的时间，在马耳他或地中海的沙滩上与家人一起晒太阳，享受生活才对。但是，我却不是那样的人，我喜欢挑战。虽然

这样的工作节奏自己也会觉得累，但还是觉得值得，可能这原本就是我的性格使然，当然，不断地努力工作也是我最大的乐趣。忙碌能使我感到生活更充实，也让我感到更有成就感。

正因为我忙，所以我会认真地管理自己的时间。这里我给大家透露一个小秘密，那就是要管理好自己的“碎片时间”。比如，有一天我在纽约要参加三四个会议，在两个会议之间的空闲之间我会选择放松一下，或者去房间听听音乐，或者去外边随便走走，调整一下自己的身体状态。再比如我在北京，下午马上就要下班的时候，伦敦却突然有一件重要的事情需要我来拍板。一天工作下来已经很累了，这个时候我就选择先不马上给伦敦一个回复，我会利用从办公室到酒店走路的15分钟时间，再把伦敦那边的问题仔细地想一遍。这样当我回到酒店，打开笔记本电脑，接上网线之后，就可以直接给伦敦那边一个清晰明了的回复了。

弹钢琴、做外汇交易、搞实业投资、当银行家，这几件事情竟然都集中在了我一个人身上。有时候想想，也感到有些不可思议。因为事情多，经常需要同时处理几件互不相关的事情，也是一种无奈，有的时候不得不把自己的这种工作方式也带回自己位于美国的家中。

一般在周末的时候，当我从亚洲或者欧洲坐飞机赶回美国的家里时，都已经是下午了。无论过去的一周是怎样在世界各地飞来飞去，我依然还是会在周六早上4点多就起床。首先走进自己的书房，为了不打扰家人，让他们多睡一会儿，我会带上耳机，在电子钢琴上练习几天后要演出的曲目。而这个时候，我的笔记本电脑一直也在开着，以便随时检查是否有新的e-mail，有时候突然会有电话打进来，可能先是我的音乐经纪人跟我讨论演出安排的事情。刚放下

这个电话，也许银行的电话又响了，我又会跟我的经纪人讨论外汇市场的行情。

我就是这么工作的，也许一般人难以想象也根本做不到，而我却一直能够将自己做的每件事情都尽力做到最好。不过，我的家人有时候可有点受不了了。有一次，我的小儿儿子奥克塔维就悄悄地对我说：“爸爸，每次你在家的时候，我和哥哥都感到有很大的压力，觉得你工作那么刻苦，我们也必须好好学习才行。而每次你走了以后，马上我们就感觉轻松了许多。”听了他的这一番话，我不禁哈哈大笑起来。这笑里包含有歉意，但更多的是宽慰和自豪，孩子长大了！

钢琴家和金融家的双重身份使得我经常遇到一些令人啼笑皆非的事情。还记得那次我在北京参加一个高峰论坛，刚结束对话从台上下来，一位白人女士就迎了过来：“你是德里克·韩吧？”

“是呀，你认识我？”我连忙上下打量着这位女士。

她也从上到下把我仔细看了一遍，然后有些困惑地问我：“你真的是那个钢琴家德里克·韩？你两个月前不是刚在多伦多举办过一场钢琴演奏会吗？我还去听了你的那场演奏呢，简直是精彩极了！可是……你怎么会在这里呢？”

我笑着告诉她我不会分身术，前后两个不同场景中的德里克确实都是我一个人，她惊奇不已：“德里克，你真厉害，我只做金融这么一件事情，已经累得都要虚脱了，你却能同时做这么多的事情！”

还有一次去日本参加另一次金融峰会，去机场接我的是一位年轻的银行女职员。在路上的时候，我们聊起了音乐，她是一位音乐爱好者，对钢琴演奏家更是如数家珍。当我问起她都喜欢哪几位钢琴家的演奏时，她掰着指头说出了几个名字，“嗯，还有德里克·韩，”突然，

她感觉有些奇怪地看着我：“不对，怎么有这么凑巧的事情，你怎么也叫德里克·韩？”

这样戏剧性的事情我还真遇到了不少，每次都会让我哈哈大笑。投资圈里的朋友，他们大多都知道我也是一位钢琴家，因为我和他们有很多的不同，而且我一直都是特立独行，也不怎么参与他们的聚会。当然，基本上也没有投资圈的朋友要找我学钢琴的。

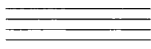
而我在钢琴圈里的朋友，知道我做外汇的人就不多了。这个圈里知道我精通外汇的朋友，也有人想把自己的钱交给我去打理，但都被我婉言谢绝了，因为我不希望把事情搞得太复杂。

做小范围演出的时候，经常会结识一些喜爱音乐的金融家，可在那种场合里，我和他们只谈音乐，闭口不谈投资，这也是我坚持至今的原则。还有一次，蓝橡基金的一位有限投资人（LP），也是英国很大的一家投资机构，得知我也是一位著名钢琴家之后，力邀我参加他们的新年音乐会，被我拒绝了。我感觉如果去参加这样的演出的话，我的身份实在是有点说不清道不明了。

第八章

历史性的一天

头寸——从华裔钢琴家到
外汇交易大师
P O S I T I O N



我们在中国的业务迅速地开展了起来。2008年4月，蓝橡控股与西安市签署合作协议，共同发起一支关注中西部投资机会的合资创投基金。2008年5月，蓝橡控股在北京举办了“海外财富管理论坛”。作为蓝橡控股董事长，我出面邀请了我的好朋友开曼群岛证券交易所主席安东尼（Anthony Travers）、迪拜资本集团（DCG）私募股权投资部董事总经理理查德·沃琳等人，他们与包括人民银行、外汇管理局、银监会、证监会等国内金融监管部门的有关领导就海外财富管理等问题进行了全方位的探讨，这次论坛取得的成功远远超出了事先的预期。

2008年12月，长安蓝橡创业投资基金在西安正式挂牌，基金的董事会成员来到西安市政府大楼的会议室中，静静地等待着当地有关领导的接见。不一会儿，一个中等个头的中年人走了进来，他就是去年刚当选的西安市市长陈宝根。陈市长长着一张国字大脸，浓眉大眼，声

音洪亮，颇有秦汉之风，他是西北人，自从参加工作后一直都在陕西。

陈市长热情地与我握手，说：“非常欢迎你来我们西安投资。西安是中国的九朝古都，有着深厚的文化底蕴。但是，相对于东部沿海地区来说，我们非常缺乏资金和管理经验，希望你们能够帮助我们。”他挥了挥自己的大手，“如果还有什么需要我们支持的，可以随时找我。”

市长的一席话，让我确信当初决定投资中国西部的决定是完全正确的。“请陈市长放心，我和我的团队一定竭尽全力，为西安的发展尽自己的绵薄之力！”

2009年1月，经商务部批准，蓝豫控股在中国成立的基金管理公司蓝豫巨川创业投资管理（北京）有限公司正式成立，这既是国内为数不多的纯外资创业投资管理公司，也是中国西部地区唯一的纯外资基金管理公司。它管理的第一支基金就是长安蓝豫创业投资基金，总体额度是3亿美元，其中第一期基金计划筹集1亿美元。资金筹集完成之后，将全部转成人民币，用于中国国内尤其是西部项目的投资。

这支基金首先得到了中国投资者的高度认可，西安国家民用航天基地成为了我们第一期基金的有限合伙人（LP）。西安国家民用航天基地是中国航天科技集团和陕西省政府、西安市政府联合共建的国家级民用航天产业基地，成立于2006年7月，享有市级经济管理权限，是中国最大的国家民用航天产业基地。

随后我们又在海外进行路演，吸引国外的资金加盟。在路演的过程中我们发现，投资中国的基金很受海外投资者的追捧，很多知名的投资机构找到我们，希望成为第一期基金的有限合伙人，这也使我们陷入了难以取舍的境地。最后经过千挑万选，才选出了一批声名卓著

的投资机构作为第一期基金的有限合伙人。

在第一期基金的投资者当中，有一家特别引人注目，它就是英国劳埃德集团。作为英国五大银行集团之一的劳埃德集团旗下有一家专门做私募股权投资的公司，叫做劳埃德资本集团（LDC）。

这是一家非常活跃的投资公司，仅在英国本土 LDC 就有 400 多个投资项目，平均每个项目的投资额为 500 万英镑到 2.5 亿英镑，以投资中小企业为主，这些投资大部分都很成功，为 LDC 带来了不小的利润。但是，受到金融危机强烈冲击之后的英国，经济形势变得非常糟糕，LDC 在英国已经找不到多少投资机会，于是决定开拓中国市场。2009 年初，他们先在香港设立了办公室，走出了向中国投石问路的第一步。

同样是在 2009 年年初，我在蓝橡位于伦敦金融城的办公室里迎来了两位客人，有一位是我的老朋友、LDC 董事总经理克雷格。

我喜出望外，走上前去一边和克雷格握手，一边拍着他的肩膀：“老兄，到底是哪股风把你给吹过来了？你在 LDC 还好吧，听说你们最近在英国的投资遇到了一些麻烦，问题不大吧？”

几年前我就认识了克雷格，当时蓝橡和 LDC 之间还没有什么业务往来，但是因为我们两人都做投资，也会不时地交流一些看法。从 2008 年蓝橡将业务转向中国之后，特别是当蓝橡投资的第一中国投资（First China Invest，简称 FCI）开始提供专门针对中国的投资报告之后，LDC 就成了我们忠实的客户。它不仅定期从我们这里购买研究中国经济的报告，而且还通过蓝橡对海外的中国公司进行小额的策略性投资。

克雷格耸了耸肩：“还好吧，我们投资的中小企业遇到了一些麻

烦，不过总体上损失还不算太大。”

他侧过身来，介绍着自己的上司：“德里克，这位是我们公司负责国际业务的董事总经理约翰逊，他很早就听我说起过你了。”

壮硕的约翰逊走了过来，他伸出肥厚的大手，与我的手握在了一起：“德里克，我们希望到中国去寻找投资机构，你能帮我们吗？”他的眼中满含着期待。

“当然可以了。”我欣然同意，当时就向他介绍了我们计划募集一支基金，专门用于投资中国陕西中小企业的想法。约翰逊听后，脸上随即露出了兴奋的神情：“太好了，我们来研究一下，看看双方在哪些方面能够合作吧！”

随后，我们与 LDC 就进入了蜜月期。2009 年 2 月份，我坐在北京光华长安大厦的蓝橡办公室里，再一次等待客人莅临。

这次 LDC 来的不光是克雷格和约翰逊两个人，还有负责各行业投资的董事总经理、投资总监、财务总监、法律顾问、IT 总监等等，几乎所有部门的头头脑脑都来了。这支庞大的高管队伍来中国主要有两大目的：一是考察中国，亲眼看看中国的发展现状；二是了解蓝橡在中国业务的开展情况，探讨双方合作的可能性。

我们也一直为这一次见面有条不紊地做着各种案头准备工作。这一天，蓝橡所有北京的员工都提前来到了办公室。LDC 的人员刚进来，我们就把所有的人员分成了好几组，分别进行商谈。其中，我负责和约翰逊谈总体的合作思路，其他人则分别按照负责的领域进行对接：投资部门对投资部门，财务对财务，法律对法律，IT 对 IT……

不愧为全球顶级的投资机构，LDC 的考察非常细致。他们不仅考察我们在中国组织资源的能力，还要看我们蓝橡团队过往的投资业绩。

为了了解我们在西安项目的进展情况，他们的调查人员还专门去西安，会见了西安市和西安国家民用航天基地的有关领导，深入了解他们与蓝橡合作的具体情况。

甚至就连员工的生活情况他们也很感兴趣。张议是蓝橡投资的中国经济政策（伦敦）研究中心的高级编辑，他与 LDC 研究部门的乔治对接。他发现，乔治不仅仅对他日常的工作，例如如何做研究、采用了哪些数据库、使用了哪些分析方法非常感兴趣，甚至还对他的生活也很感兴趣。在乔治的要求下，张议还带着他去了自己家里。当看到张议在家里也是时刻处于工作状态的时候，乔治不禁吃惊地吐了吐舌头：“张，要知道我们平时可是将工作和生活分得非常清楚的，你们中国人实在是太恐怖了，下班了还要工作！”经过几天的全天接触，两人后来成了好朋友。

除了双方团队成员之间的接触之外，LDC 还聘用律师对我们进行了大量细致的尽职调查工作，其中包括基金、基金管理公司、管理团队的每一位核心成员，以及与基金及基金管理公司有关联的其他企业和个人。

当然，这种考察也是双向的。在 LDC 调查我们的同时，我们也对 LDC 的团队进行了考察，了解他们的经历以及他们的工作方式，这其实和我们对企业进行投资前所要完成的尽职调查工作是十分相似的。我们也聘请了自己的律师配合 LDC 的尽职调查工作，并在这一过程中保护我们的利益，与对方进行谈判。

在完成尽职调查之后，约翰逊对我们非常满意，双方签订了投资的框架协议。但是，这只是完成了第一步，下面还有冗长的谈判，焦点就是投资金额和所占的股份比例。

在之后的几个月里，我们频繁往来于伦敦和北京之间，考虑投资的细节问题。约翰逊是个很难缠的谈判对手，必须小心应对。他非常善于搞突然袭击。有一次我们已经把某个问题的框架谈清楚了，已经准备开始谈下一个问题的時候，他又突然抛出了一个附加建议，而这个建议其实也与下一个问题息息相关，结果搞得我们有些措手不及。当然，我还是会坚持自己的底线，不会在关键和原则问题上做出让步。双方的律师们更是忙得不可开交，因为所有的法律细节问题要留待他们去最终敲定。

到了2009年8月，在伦敦，我和约翰逊终于能够坐下来，在厚厚的人资协议上签上自己的名字了。之后我们打开红酒：“这是历史性的一天。”我和约翰逊的酒杯轻轻地碰在了一起。

“德里克，你是对的。”约翰逊笑着将杯中的红酒一饮而尽。

蓝橡与LDC的合作其实是必然的。说必然是因为LDC一直在寻找进入中国的机会，而蓝橡作为同在伦敦的投资机构，恰好为LDC提供了这样的机会。其实，像LDC这样希望进入中国的投资机构还很多，和我们接触的也不少，但我们选择将LDC作为核心的境外投资人，并同意其派代表进入我们的投资委员会，是看中了双方接近的理念以及LDC的经验和资源。

目前，我们已基本完成了长安蓝橡创业投资基金第一期资金的募集工作。寻找投资项目的工作也已经积极地展开，几个涉及不同领域的潜在投资项目正在紧锣密鼓地进行。第一期基金将主要投向处于成长和扩张期的未上市企业，投资方向以节能环保、制造业、现代消费业和现代农业为主。当然，我们不是投入资金就算完了，我们也非常重视为企业提供投资后的增值服务——将会充分利用蓝橡在欧洲的

网络资源和在国际资本市场的丰富经验，为被投资企业提供国际和国内的资源整合，帮助他们更好更快地发展。

作为海外华人，能够利用在海外积累多年的人脉关系和丰富经验，为自己祖国的现代化发展做出一份贡献，是一件非常让人引以自豪的事情。

我要把我所知道的一切都告诉你们，我的同胞们

(后 记)

文/Derek Han

2008 年年初，当我和邓珩在伦敦相遇的时候，两位华人坐在一家陌生的咖啡厅里，大谈特谈起中国。那个时候的我已经预感到，我要回到自己的祖国去看看了。才不过半年多的时间，一场突如其来的金融危机从美国发端，从不太起眼的次贷危机演变成全球性的灾难。

我知道这只是开始，金融危机不会只仅仅影响美国，由于美元全球货币的地位，金融危机必然会波及其他国家，而且造成比美国还要严重得多的后果。此后，金融危机陆续席卷了冰岛、东欧、俄罗斯、日本、韩国……它也开始影响到我一直在关注和实际操作的外汇交易领域，全球所有的主要货币如美元、欧元、日元、英镑、澳元都在剧烈地波动。

这是一个动荡的时代，也是一个全球化的时代，任何人都难以独善其身，当然也包括中国。随着美元的急剧贬值，我们眼睁睁地看到中国高达 2.4 万亿美元的外汇储备在一夜之间缩水。作为一位在外汇交易领域摸爬滚打多年的老手，我深知美国是如何玩弄外汇市场的，他们往往通过复杂的外汇交易，将许多新兴国家的政府和交易者蒙在鼓里，并从中牟利。现在轮到欧元了，随着希腊金融危机的加剧，欧元已经岌岌可危。

依靠低附加值的制造业，好不容易积累起巨额财富的中国，应该如何应对这种变局？中国的外汇储备应该如何才能保值增值？这些都是我特别想回答的问题，也是我特别希望中国的决策者和普通人都能够听到的问题。作为一名“业余”外汇交易者，也许我并不能够给大家太过高深的理论。但是我认为，通过自己的亲身经历，通过自己的现身说法，我们还是能够学到很多东西，从而保护我们得之不易的财富。

可是，我怎么才能够让我的同胞们了解这一切呢？这个问题一直困扰着我，使得我夜不能寐。直到有一天，邓玢听了我的诉苦之后，冷静地对我说：“德里克，你刚才关于外汇的想法讲得太好了，你不能把自己的经历和想法都写下来，出一本书呢？”

这个建议让我豁然开朗。对呀，我为什么不能写一本书呢？但是，问题也就接踵而来：虽然我对外汇交易了如指掌，虽然我是一位华人，但是很惭愧的是，我的中文水平却一直没有太多的长进。

还好，我的中国同事们为我找来了一位出色的合作者冀勇庆先生。作为清华大学的 MBA，冀勇庆先生有着丰富的金融背景知识，财经作家的经历又使得他对内容精益求精。在他的帮助下，我把自己的想法

成功地转化成了文字。

我要感谢蓝橡中国的同事邓珩、叶桐等人，他们为此书付出了很多辛勤的劳动；也感谢出版方为本书的顺利出版而做出的努力。最后，我还要感谢我的意大利太太依丽娜·德拉拉和我的孩子们，当我在疲倦打算放弃的时候，是他们给了我写下去的勇气和力量。

最后，我还要感谢所有帮助过我的朋友们，祝你们好运。

常人难以想象，一个人拥有什么样的阅历和禀赋，才能驰骋音乐、金融两个截然不同的领域。韩祖平先生同时成功跨越艺术和金融活动的人生，源于他很早就建立了正确的人生头寸。或许，我们每一个人都需要去思考：我的人生头寸应当如何建立？

巴曙松 | 国务院发展研究中心金融研究所副所长

他精明稳健，思维敏捷，眼光独到，敏锐，做事手法不凡，是令人钦佩的投资者，每个人都能从和他打交道的过程中受益。《头寸》是一本对年轻人很有启发意义的书。

赵红专 | 西安国家民用航天产业基地管委会主任

东西方文化的双重背景，对不同文化的体验，使他具备了不一样的眼界。正是开阔的眼界让他屡次在动荡的国际局势下做出预见性的投资决定，取得令人瞩目的优异投资回报。

史焯炜 | 中粮置业董事长

我几乎是一口气读完这本书，一位世界知名的钢琴家能够游刃有余地行走于高风险的金融界，秘笈之一是它能够把复杂的事情简单化，以常识为准则，而这正是金融领域的最高境界。

刘姝威 | 中央财经大学中国企业研究中心主任

这不仅仅是一本传记，也不是妙计秘笈，更不是卡耐基的成功学，但如果你是有识之士，也许能从书中看出成功人士必备的一些素质。作者是华人亦是洋人，是天才亦是常人，如同转动多棱镜，每一面都折射出迷人的光彩。

何力 | 《财经》杂志主编

作者用非同一般的才能演绎了一段极富传奇色彩的人生经历。在音乐方面，他是早慧的天才，用激情洋溢的演奏征服过无数人，在钢琴演奏界拥有崇高声誉；在金融投资上，他是成就卓著的投资大师。那些认定某些事是不可能的读者，相信这本书会让你吃惊不小。

陈平 | 国家大剧院院长

我19岁时曾在茱莉亚音乐学院深造，Derek Han是我的校友和前辈。作为茱莉亚音乐学院有史以来年纪最小的毕业生，他在钢琴演奏方面一直保持着旺盛的生命力。如今他涉足金融领域，同样取得了非凡成绩，不得不钦佩他的过人能力和精力。

吕思清 | 杰出小提琴演奏家

上架建议：经管、传记、励志

ISBN 978-7-5125-0048-8



9 787512 500488 >

定价：38.00元